Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

+ *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.

+ *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.

+ *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.

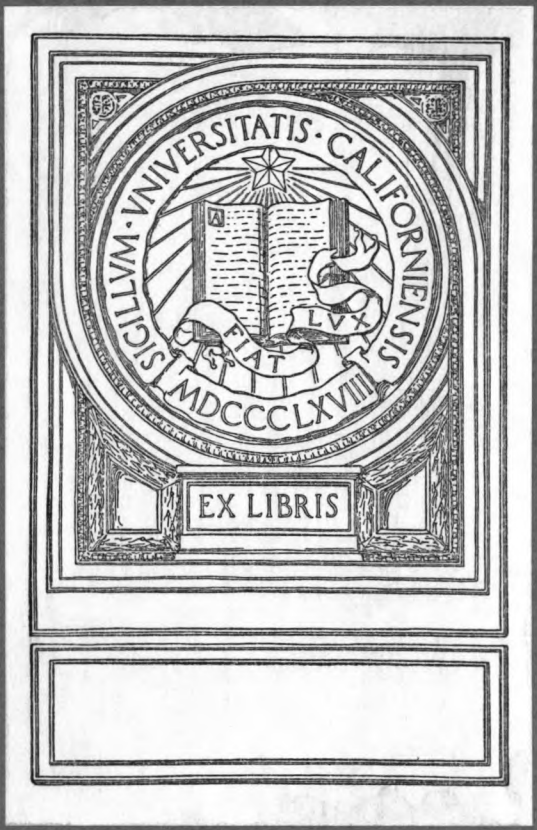
+ *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter `http://books.google.com` durchsuchen.

UC-NRLF
$B 40 127

Digitized by Google



Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google

BIND

ERICH ERTEL

Internationale Kartelle und Konzerne der Industrie

C. E. POESCHEL VERLAG · STUTTGART

Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google

ERTEL

Internationale Kartelle und Konzerne der Industrie

Digitized by Google

BANKWISSENSCHAFTLICHE FORSCHUNGEN

Herausgegeben von

Prof. Dr. Georg Obst

Sechstes Heft

19 30

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

Digitized by Google

INTERNATIONALE KARTELLE UND KONZERNE DER INDUSTRIE

Von

Dr. rer. pol. ERICH ERTEL

Diplom-Volkswirt

1930

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

Digitized by Google

HD2734
E7

Alle Rechte vorbehalten
Druck der Verlags- und Handelsdruckerei Hugo Schneider, Stuttgart

Digitized by Google

T. L.

MEINEN ELTERN

M255701
E

Digitized by Google

Digitized by Google

VORWORT

Niemals vorher ist die weltwirtschaftliche Verflochtenheit aller Nationalwirtschaften miteinander deutlicher sichtbar geworden als im Weltkrieg und in der Nachkriegszeit. Aus dem politischen Imperialismus der Vorkriegszeit drängt die Entwicklung zu intensivster weltwirtschaftlicher Zusammenarbeit. Gegenströmungen bestehen: Der Schutz der nationalen Wirtschaft, der nationalen Arbeit, das Streben nach wirtschaftlicher Autarkie sind seit merkantilistischen Zeiten noch nie wieder so bedeutungsvoll gewesen wie in der Jetztzeit. Ein gigantisches Ringen der Ideen und der konkreten Einzelkräfte um die endgültige Herrschaft drückt unserer Epoche den Stempel auf. Kampf — auf jedem, ideellen oder materiellen Gebiete — ist die Losung unserer Tage. Folgen dieser Gärungen sind Versuche zur Überwindung der Irrungen, der gemachten oder aus der Entwicklung entstandenen Fehler, Maßnahmen und Entschließungen zur Wiederanpassung an veränderte Gegebenheiten, zur Reorgansiation der Weltwirtschaft und der Nationalwirtschaften.

In diese Kämpfe verstehend und klärend einzugreifen, die internationale Kartell- und Konzernverflechtung als Teilproblem der allgemeinen weltwirtschaftlichen Verflochtenheit in ihrer ganzen Weite und Verschlungenheit mit anderen Problemen unserer Tage, in ihrer Bedingtheit durch die im Wirtschaftleben waltenden, vielgestaltigen Kräfte darstellend und kritisch zu erfassen, ihre Grenzen und ihre Bedeutung aufzuzeigen, weckte mein Interesse. Das Ergebnis meiner Studien, die im Rahmen des Seminars von Prof. Dr. Karl Bräuer durchgeführt wurden, ist diese Arbeit.

Förderung und Unterstützung, sachlicher und persönlicher Art, erfuhr ich in reichstem Maße. Ich schulde dafür viel Dank, vor allem meinen hochverehrten Lehrern, Herrn Prof. Dr. Karl Bräuer und Herrn Prof. Dr. Georg Obst.

Breslau, Sommer 1930.

DER VERFASSER.

Digitized by Google

Digitized by Google

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

Einleitung: Wesen und Formen der Unternehmungorganisationen 1

I. Triebkräfte der internationalen Kartell- und Konzernbildung 6

A. Die Konzentrationbewegung im allgemeinen 6

B. Das internationale Konzentration- und Expansionproblem . . . 16

1. Die Produktionmittelbeschaffung als Triebkraft der internationalen Verflechtung 18

2. Die internationale Unternehmungexpansion unter dem Einfluß der Arbeiter- und Kapitalbeschaffung 40

Anhang: Kapitalnot im Gefolge der deutschen Inflation als spezielle Triebkraft der internationalen Konzernexpansion 58

3. Der Einfluß der Patentgebundenheit der Produktion auf internationale Unternehmungverflechtungen 65

4. Die internationale Unternehmungverflechtung aus absatzwirtschaftlichen Gründen 85

Anhang: Wechselseitige Beeinflußung der internationalen Kartellierung und Konzernbildung 123

5. Die politische Zerreissung alter Wirtschaftgebiete als Ursache internationaler Kartell- und Konzernbildung 125

6. Die internationale Konzern- und Kartellbildung unter dem Einfluß der Persönlichkeit (Der Mensch als Triebkraft) 140

II. Voraussetzungen oder Hemmungen der internationalen Verflechtung 145

1. Allgemeine Voraussetzungen 145

Digitized by Google

2. Spezielle Voraussetzungen 148
a) Das Bestehen nationaler Kartellorganisationen 148
b) Die Stellungnahme der Rechtsordnungen 150
c) Der Einfluß der Überfremdungabwehr 158
III. Bedeutung und Wirkungen der internationalen Industrie-Verflechtung 163
1. Vorbemerkungen 163
2. Die Bedeutung der internationalen Kartelle und Konzerne für die Wirtschaftlichkeit der Produktion 165
3. Die Bedeutung der internationalen Kartelle und Konzerne für das Preisproblem 180
4. Internationale Verflechtung und Arbeitnehmerschaft 192
5. Internationale Kartelle und Konzerne und das Schutzzollproblem 199
6. Die Auswirkungen der internationalen Kartell- und Konzernbildungen auf das „Dumping“ 208
7. Der Umfang der internationalen Verflechtung. Die Überfremdung 216
Literatur- und Quellenübersicht 229

Digitized by Google

Einleitung:

WESEN UND FORMEN DER UNTERNEHMUNGORGANISATIONEN.

Fußend auf den verschiedenen Versuchen[1]), das Wesen der Kartelle begrifflich zu erfassen, gebe ich als Definition:

Kartelle sind Vereinigungen (Vereinbarungen) wirtschaftlich und rechtlich selbständig bleibender Unternehmungen eines gleichen Gewerbezweiges zwecks dauerhafter Beeinflussung des Preises oder der Tauschbedingungen auf dem Warenmarkte durch gemeinsames Vorgehen, das Einkauf, Produktion oder Absatz eines bestimmten Gutes oder mehrerer Güter regelt.

Als Formen dieser Verbände unterscheide ich, unter Anlehnung an die Systematisierung Tschiersky[2]):

I. Kartelle der Nachfragenden,
II. Kartelle der Anbieter.

Beide dienen dem Zweck der Marktbeeinflussung. Da alle Marktrelationen sich in der modernen Tauschwirtschaft in Preisen ausdrücken, sind die Objekte des Beeinflussungstrebens zunächst diese Preise. In engster Gemeinschaft mit den tauschwirtschaftlichen Vorgängen — teils vereinbart, teils Usance, teils nach gesetzlichen Rahmenbestimmungen — bilden sich neben den Preisen noch gewisse Bedingungen, unter denen der Tauschvorgang vor sich geht.

---

[1]) Eine Aufstellung über frühere Definitionen s. b. Gruntzel, Über Kartelle S. 4ff.; ferner von Beckerath, Industrielle Kartelle der Gegenwart S. 3. Gruntzel, Die wirtschaftliche Konzentration S. 33. Isay, Studien zum privaten und öffentlichen Kartellrecht S. 27. Tschiersky, Kartellorganisation S. 1. Sombart, Der moderne Kapitalismus S. 531. Besonders auch Liefmann, zuletzt in Kartelle, Konzerne und Trusts S. 10 (im folg. K. K. Tr.).

[2]) Kartellorganisation S. 29ff.

Digitized by Google

Preise und Konditionen sind also die Ausdruckformen des Marktverkehrs. Ihnen gelten die Bestimmungen der Kartellvereinbarungen. Nach diesen beiden Objekten des Beeinflussungstrebens gibt es demnach nur zwei große Gruppen von Kartellen:

1. Konditionenkartelle und
2. Preisbeeinflussungkartelle (Preiskartelle im weiteren Sinne).

Alle anderen Kartellarten sind nur Unterformen der letzten Kategorie. Ihre Untergliederung ergibt sich aus der Verschiedenheit der angewendeten Mittel zur Preisbeeinflussung. Die Vereinbarungen können — in einfachster Weise — den Preis selbst einer Regelung unterwerfen (Preiskartelle im engeren Sinne). Sie können aber auch tiefer in den Markt- und Preisbildungprozeß einzudringen versuchen, indem sie die Zahl der Anbieter oder Nachfragenden oder die Mengen des Angebots oder der Nachfrage beschränken: Sie können den einzelnen Unternehmungen ein bestimmtes Absatzgebiet zuweisen (Gebietverteilung- oder Rayonnierungkartelle) oder in den Produktionprozeß eingreifen (Produktionkartelle) entweder durch allgemeine Einschränkungen, Einlegung von Feierschichten oder Stillegung von Anlagen oder Maschineneinheiten (Reduktionkartelle) oder durch feste Quotierung auf Grund einer mutmaßlichen Aufnahmefähigkeit des Marktes und der Produktionkapazitäten der Mitglieder (Kontingentierungkartelle). Der Festlegung auf bestimmte Kontingente steht als Ausgleichfaktor dann eine Quotengarantie durch Gewährung von Vergünstigungen für Unterproduktionen gegenüber. Die Vereinbarungen können schließlich beide Faktoren (Zahl der Anbieter bzw. Nachfrager und die angebotenen oder nachgefragten Mengen) durch Zentralisierung des Angebots oder der Nachfrage in einer Hand ihrer Wirkungen auf die Preisbildung berauben. Daß dabei auch eine Verteilung der erhaltenen Aufträge oder der gestellten Nachfrage nach bestimmten Quoten stattfindet, liegt im Wesen dieses Kartells als einer Zusammenfassung von verschiedenen selbständig bleibenden Unternehmungen begründet, ist daher eine Frage der inneren Organisation und spielt für die Eingruppierung nach der Artbeschaffenheit des Beeinflussungmittels keine Rolle. Jedoch hat gerade nach diesem inneren Verteilungvorgang die Kartellform ihren Namen Auftragverteilungkartell er-

Digitized by Google

halten. Treffender, weil er das Syndikat als Kommissionär wie auch als Eigenhändler besser charakterisiert und dieser weiteren Untergruppierung Spielraum läßt, erscheint mir der von Tschiersky gebrauchte Ausdruck: Kartelle mit zentraler Einkaufs- oder Absatzorganisation.

Die Praxis schafft sich die den wirtschaftlichen Notwendigkeiten angepaßten besonderen Formen. Preisfestsetzungen können umgangen werden — durch Bedingungerleichterungen; da sie nur den Willen des Kartellmitgliedes stärken, nicht unter den festgesetzten Preisen zu verkaufen, berühren sie in keiner Weise die Marktverhältnisse selbst, die vielleicht eine Anpassung des Angebots an eine reduzierte Nachfrage notwendig machen würden und daher das Preiskartell sprengen. Gebietverteilungkartelle bieten noch keine Sicherheit und Bedingungfestlegungen werden illusorisch, weil und sofern eine Konkurrenz durch die Preise eintritt. Daraus erwächst die Tendenz einmal zur Weiterentwicklung zu höheren Kartellformen, zum anderen zur Schaffung von kombinierten oder kumulierten Kartellen, die mehrere Vereinbarunginhalte verbinden, und die als Generalkartelle die Gefahren, die einer Einzelabrede drohen können, zu beseitigen suchen.

Der Marktgerichtetheit der Kartelle tritt in der Organisationform der Konzerne die innerwirtschaftliche Verbindung von Unternehmungen gegenüber. Wie den Kartellen aber nicht eine — bewußte oder unbeabsichtigte — Kostensenkungtendenz [1]) fehlt, so zeigt sich auch in der Konzernbildung ein Streben nach Marktbeeinflussung. Unterscheidungmerkmal ist auch nicht die vertragsmäßige oder kapitalmäßige Art der Bindung, sondern die innere Wesenverschiedenheit: Der Konzern ist eine wirtschaftliche Ganzheit (hierin steht er der aus Fusion herausgewachsenen Einheitgesellschaft nahe), das Kartell trotz der einheitlichen Richtlinie des Strebens und Handelns nur eine Vielheit. Der Konzern bedeutet eine Interessenverflechtung, der im Kartell nur eine Interessengemeinsamkeit gegenübersteht.

In möglichster Anlehnung an bestehende Begriffsbestimmungen, insbesondere diejenigen von Schmitt-Schowalter [2]) und

[1]) Z. B. Einkauf- und Verkaufzentralisierung, gemeinsame Reklame, gemeinsame Versuchsstationen usw.

[2]) Konzerne und Kartelle S. 46.

Digitized by Google

von Liefmann[1]), verstehe ich unter einem Konzern: Eine Zusammenfassung rechtlich selbständig bleibender Unternehmungen zu einer auf Beteiligung-, Interessengemeinschaft- und Personalbeziehungen gegründeten wirtschaftlichen Ganzheit, die durch die wechselseitige Verflechtung der Interessen in produktionwirtschaftlicher, verwaltungtechnischer, kommerzieller und finanzieller Hinsicht bedingt ist.

Beteiligungen, Interessengemeinschaften und Personalbeziehungen sind dabei nicht Wesenseigenheiten des Konzerns, sondern Form, wo die wirtschaftliche Verflechtung ausbleibt, entsteht trotz Beteiligungverhältnis, loser vertragmäßiger Bindung oder Personalverknüpfung kein Konzern.

Zur Erlangung wirtschaftlicher Einheit gehört Organisation. Sie wird dort am geringsten sein können, wo die Verflechtung auf vertragmäßiger Grundlage zwischen Gleichstarken beruht, wo nur ein mehr oder minder loser Konnex geschaffen werden soll. Sie wird überall da unumgänglich, wo die Verknüpfung zur Verschweißung werden soll. Diese Organisation kann sich aufbauen:

1. auf der Herausbildung einer „führenden" Unternehmung, die neben eigener Fabrikationtätigkeit die Effekten der Konzerngesellschaften „hält" und damit den Willen und das Handeln der Untergesellschaften beherrscht,

2. auf der Errichtung einer oder mehrerer besonderen Haltegesellschaften (Holding-Companies), die, im Falle der Subordinierung aller anderen Unternehmungen, zwischen Haupt- und Untergesellschaften eingeschaltet werden und durch Effektensubstitution ebenfalls eine Beherrschung der Konzerngesellschaften ermöglichen, oder die, im Falle der Koordinierung mehrerer Unternehmungen, in finanzieller wie auch verwaltungmäßiger Hinsicht diesen gleichgeordneten Hauptgesellschaften übergeordnet werden,

3. auf der Bildung einer Dach- oder Spitzengesellschaft, die nicht die Funktion der Effektenhaltung besitzt, sondern nur den Zwecken der einheitlichen Geschäftsführung im Konzern

[1]) K. K. Tr. S. 260. Ich nenne ferner: von Beckerath, Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft S. 29. Gruntzel, Die wirtschaftliche Konzentration S. 14. Hausmann, Grundlegung des Rechts der Unternehmungszusammenfassungen, Mannheim 1926 S. 81 ff. Hesse, Allgemeine Volkswirtschaftslehre S. 146. Hirschstein, Konzerne. Passow, Betrieb, Unternehmung, Konzern S. 100. Statistisches Reichsamt, Konzerne, Interessengemeinschaften und ähnliche Zusammenschlüsse im Deutschen Reich Ende 1926 S. 2.

Digitized by Google

dient. Sie ist vor allem Eigenheit einer Verflechtung zwischen koordinierten Unternehmungen. Oft sind ihre Funktionen auch mit denen der übergeordneten Holdinggesellschaft verbunden. Ihrer ausschließlichen Verwaltungfunktion entsprechend, ist für sie auch der Name Verwaltunggesellschaft geprägt worden,

4. auf der Trust-Organisation, die dem Holding-System in der Stimmrechtsverwertung wesensverwandt ist. Der Unterschied liegt in der Verschiedenheit der Rechtsgrundlagen und in der Art der Effektensubstitution: bei der Holding-Gesellschaft erfolgt ein Austausch von Aktie gegen Aktie, ohne irgendwelche Beschneidung des Stimmrechts; beim Trust erfolgt eine Ersetzung des Aktienbesitzes durch ein stimmrechtsloses Zertifikat. Wie die Haltegesellschaft ist er ein Mittel, Unternehmungen, durch die Zentralisierung des Einzelwillens bei einem „board of trustees", zu einer wirtschaftlichen Einheit zu verschmelzen. Auch er stützt sich auf Beteiligungen. Er steht daher in keinem Widerspruch zum Konzern, sondern ist eine Rechtsinstitution, die — obwohl in U.S.A. verboten und in anderen Ländern fremd — zur Errichtung eines Konzerns dienen kann.

Die Anwendung des Namens „Trust" auf „Großunternehmungen, die entweder in der Form der Fusion oder der Beteiligung entstanden sind und monopolistische Tendenz in sich tragen" [1]), lehne ich ab. Die Verwendung dieses Ausdrucks ist zu vielfältig und zu vieldeutig, als daß er in der wissenschaftlichen Terminologie brauchbar wäre [2]). Sein Gebrauch zur Kennzeichnung bestimmter Unternehmungformen (Trust Companies, Investment trusts, russische Trusts) findet Begründung in der Geltung des Trustprinzips oder in der Geschichte dieser Institute. Die Bezeichnung „Trusts" für monopolistische Großunternehmungen findet dagegen nur eine Stütze darin, daß die ersten Gebilde dieser Art der Monopolisierung der betreffenden Gewerbezweige dienen sollten. Die Anwendung des Namens auf Konzentrationgebilde von ganz anderer Rechtsgrundlage ist also irrig. Die monopolistische Tendenz kann für die Wahl des Namens nicht ausschlaggebend sein, da mit ihm zum größten Teil gerade Bildungen bezeichnet werden, die keine Monopolmacht haben. Wer diese in Sonderfällen betonen will, findet in den Bezeichnungen „Monopolistische Fusiongesellschaft" oder „Monopolistischer Konzern" synonyme, klare Ausdrücke.

[1]) Liefmann, K.K.Tr. S. 207/08, auch Gruntzel, D.w.K. S 43.
[2]) S. a. Liefmann, K.K.Tr. S. 209.

Digitized by Google

I.

TRIEBKRÄFTE DER INTERNATIONALEN KARTELL- UND KONZERNBILDUNG.

A. Die Konzentrationbewegung im allgemeinen.

Privatwirtschaftlich gesehen ist Unternehmungzweck die Erzielung von Gewinn. Die Unternehmung ist also für den Unternehmer nur Mittel und Werkzeug, diesen Zweck zu erreichen. Die volkswirtschaftliche Funktion, Befriedigungmittel für die Bedürfnisse zu schaffen, ist ihm nur Wegweiser für die Wahl eines Produktionzweiges, deren Richtigkeit sich ihm in den erzielten Gewinnen dokumentiert. Die Erfüllung seines Gewinnstrebens ist immer eng verknüpft mit der Eignung seiner Produkte, Bedarf befriedigen, einen Markt finden zu können.

Der Unternehmer wirtschaftet für den Markt, für ihm fremde Konsumentenkreise. Über diesen Markt verläuft der Weg zwischen den einzelnen Wirtschaftsubjekten, die nicht mehr, wie ehedem, Produkte für die eigene Bedürfnisbefriedigung herstellen, sondern infolge der herausgebildeten, weitgehenden Produktionzerlegung Gegenstände fertigen oder Verrichtungen leisten, die der Bedürfnisbefriedigung ganz anderer Menschen dienen, während sie selbst ihren Bedarf durch Erzeugnisse fremder Wirtschaften decken. Die Einzelwirtschaft wird dadurch zum Glied einer innigen, allseitigen Verflechtung, zum Teilchen einer Wirtschaftganzheit. Ihr Herausbrechen aus diesem Gefüge bedingt Mangel an Rohstoffen, Arbeitkräften und Festliegen auf Erzeugnissen, die sie nicht selbst verzehren kann. Sie stirbt bei einer Isolierung vom lebendigen und lebenspendenden Verknüpfungprozeß der Gesamtwirtschaft. Der Unternehmer ist marktgebunden.

Digitized by Google

Seine Marktgebundenheit zwingt ihn zur gleichen Zeit in eine weitere Abhängigkeit, die Abhängigkeit von dem sich aus den Angebots- und Nachfrageverhältnissen bildenden Preis der Güter auf dem Markte. Die vielerlei Faktoren, die diese Angebots- und Nachfrageverhältnisse ergeben, sind seinem Einfluß entzogen; sie werden nicht durch ihn und seine Produkte allein, sondern durch die Masse der Anbieter gleicher Produkte, durch die Menge des Angebots, durch die Dringlichkeit, mit der dieses Anbieten vor sich geht, durch den Nutzen seiner Produkte für den Käufer und die dadurch bedingte Wertschätzung, durch die Einkommensverhältnisse usw. bestimmt.

Der Unternehmer ist ferner produktiongebunden. Solange der Mensch mit seiner persönlichen Arbeitkraft im Vordergrund des wirtschaftlichen Schaffens stand, konnte er diese Arbeitkraft, wenn für die Ausübung eines bestimmten Gewerbes nicht bedeutende langjährige Kenntnisse oder besondere körperliche oder geistige Eigenschaften notwendig waren, in verschiedener Weise verwerten. Die wenigen universalen Hilfmittel, die er besaß, hatten weite Anwendungmöglichkeit. Heute hat die Maschine den Menschen aus vielen Gebieten verdrängt. Wo es früher auf die Muskelkraft des Armes, die Genauigkeit des Auges und die Sicherheit der Hand ankam, arbeitet heute die Maschine, ihm überlegen an Kraft, Präzision und Sicherheit; und nicht nur eine, sondern ganze Komplexe von Maschinensystemen gehören zur Ausrüstung moderner Industriebetriebe. Mit der Ausweitung der Absatzgebiete, der Aufschließung neuer Produktionmittel weitete sich auch der Produktionapparat. Die Zusammenballung von Maschineneinheiten wird unter der Herrschaft technischer und betriebsrationeller Erwägungen immer größer. Die Maschinen sind nicht mehr Apparaturen mit universeller Verwendungmöglichkeit, sondern tragen — als Arbeitmaschinen — Spezialcharakter und können nur bestimmte Arbeiten verrichten. Die in ihnen angelegten Geldkapitalien sind gewaltig. Dem Unternehmer aber, der sie auf Grund einer Marktüberschau zur Herstellung bestimmter Produkte angeschafft hat, Gebäude errichtet hat, in denen sie Aufstellung finden können — und zwar zweckdienliche, den technischen, hygienischen und sicherheitlichen Anforderungen genügende —, der Kraftanlagen und Leitungnetze zur Kraftversorgung, Kraftübertragung und Kraftverteilung erbauen ließ und für den An- und Abtransport Sonderanlagen fertigstellte, zeigt sich erst,

Digitized by Google

wenn er den Markt betritt, ob sein Eindruck von den Marktverhältnissen richtig gewesen ist, oder ob in der Zwischenzeit nicht Veränderungen stattgefunden haben, die seine Produktion — oder die eines anderen „schwächeren" Produzenten — nicht mehr notwendig machen. Stünde er, wie ehemals, allein mit seiner Arbeitkraft und seiner geringen Zahl von Werkzeugen, dann wäre eine Umstellung auf andere, lohnendere, volkswirtschaftlich wichtigere Produktiontätigkeiten möglich. So aber stehen hinter ihm die in seinem Unternehmen investierten Sachmittel, die bei einem Aufgeben der Produktion wertlos werden würden. Von dieser Materie kann er sich nicht befreien; er muß die Produktion fortführen — ebenso wie jeder andere „Ausscheidungreife" —, um wenigstens die Kosten seines Produktionapparates herauszuwirtschaften, muß versuchen, andere hinauszudrängen und sich durch Kosteneinsparungen Vorteile zu sichern.

Markthörigkeit und Produktiongebundenheit müssen für den Unternehmer noch nicht drückende Fesseln sein. Die Einschnürung wird erst beendet durch ein drittes Moment, das ihm auch diese letzte Ausweichmöglichkeit nimmt: die Kostengebundenheit der modernen Unternehmung. Die Produktionkosten, um die als „natürlicher Preis" im Sinne der klassischen Nationalökonomik der Marktpreis oszillieren sollte, sind keine Preisbestimmunggründe im eigentlichen Sinne. Ein Einfluß auf die Preishöhe kommt ihnen nur insofern zu, als der Verkäufer bestrebt ist, den Preis seiner Ware nicht unter die Gestehungkosten sinken zu lassen, und insofern als eine dauernde Unterschreitung seiner Produktionkosten ihm Produktionwillen und Produktionmöglichkeit nimmt und schließlich dahin führt, daß sein Angebot ausscheidet — sofern ihm dies unter der Herrschaft der Produktiongebundenheit möglich ist. Nur bei dem Mangel an einem früheren Marktpreis, an den ein neuer Tauschprozeß anknüpfen könnte, werden sie zur — ersten, spekulativen — Preisfestsetzung herangezogen. Sonst aber nimmt der Preisbildungprozeß auf sie nur auf indirektem Wege Rücksicht.

Die Produktionkosten bilden demnach, auf die Dauer gesehen, den für den Verkäufer letztmöglichen Preis. Bei ungünstiger Marktgestaltung müßte er versuchen, der Gewinneinengung durch Verringerung der Selbstkosten auszuweichen. Die Senkung der Aufwandsfaktoren ist weitgehend ein Problem der Betriebstechnik, zum

Digitized by Google

anderen Teile ein Problem der Betriebsorganisation, d. h. der zweckmäßigsten Aneinanderreihung der Betriebeinheiten, der möglichst reibungslosen Gestaltung des Produktionprozesses, der Leistungsteigerung der betrieblichen Einheiten, der beschäftigten Menschen und Maschinen.

Wie die Produktion sind aber auch diese Kosten in starkem Maße durch den wachsenden Maschinisierungprozeß der wirtschaftlichen Tätigkeit erstarrt. Der durch Kostenerwägungen nahegelegte Übergang zur Maschinenverwendung bindet den Unternehmer an die dieser Maschine eigene Bestleistung, die allein die Erreichung der — relativ — niedrigsten Gestehungkosten pro Einheit des Produktes verbürgt. Eine Überschreitung der Leistungfähigkeit bedeutet höheren Verschleiß, geringere Lebensdauer, Erhöhung der Reparaturkosten und somit Steigerung der Amortisationquote und der laufenden Unkosten. Bei Unterschreitung der Bestleistung hingegen bleiben trotz geringerer Abnutzung und geringerer Erneuerungkosten die Aufwendungen für die angelegten Werte die gleichen, da auch eine verminderte Ausnutzung der Leistungfähigkeit die für die Kalkulation im Hinblick auf die technische Entwertung festgelegten Abschreibungsätze nicht verändern kann. Sie erhöhen sich sogar, weil der Stillstand des Maschinensystems oder seine zeitweise Außerbetriebsetzung Schädigungen und Entwertungen auslösen können. Ebenso verringern sich nicht mit dem Beschäftigunggrad des Betriebes alle anderen fixen Kosten, die Aufwendungen für Gebäude, Kraftanlagen, Kraftübertragungeinrichtungen, Transportanlagen und Betriebsbereitschaft. Die Stetigkeit der Fixkosten bedingt bei verringerter Leistung ein Wachsen der Gestehungkosten pro Produkteinheit. Die steigende Verwendung von Anlagekapital nimmt daher dem wirtschaftenden Individuum die freie Bestimmung der Produktiongröße; sie zwingt ihn, für die durch die Maschine bestimmte Produktmenge Absatz zu schaffen, weil nur bei Vollausnutzung der Bestleistung die niedrigsten Gestehungkosten ermöglicht werden.

Rationalisierung des Produktionprozesses und der Unternehmungorganisation erfordert Störunglosigkeit. Starke Konkurrenzkämpfe mögen zwar für Verbesserungwünsche ein kräftigerer Impuls sein. Sie zwingen aber oft zu überstürztem Arbeiten, das zu Fehlschlägen und Fehlinvestierungen führt. Wirtschaftliche Wiederanpassung ist daher abhängig von der Möglichkeit ruhiger Überlegung und Überprüfung.

Digitized by Google

Rationalisierung ist ferner aufs engste verknüpft mit dem Problem neuer Kapitalbeschaffung, das umso dringender wird, je schlechter die Lage des Unternehmens, sein Zurückbleiben hinter dem wirtschaftlichen Fortschritt ist. Geldkapital benötigt es für seine laufenden Geldverpflichtungen, für seine Erweiterungpläne und für die seinen Kunden zu gewährenden kurz- oder langfristigen Kredite. Auch hier zeigt sich seine Gebundenheit. Sie bringt den Unternehmer in enge Verflochtenheit mit dem Bankwesen, das sich zwischen ihn und den Kapitalgeber einschiebt, ihm laufende Kredite einräumt, Kapitalerhöhungen durchführt, bei Sanierungen eine Stütze bietet, seine Anleihen unterbringt und durch Aufsichtratsposten den Willen der Bankinstitute — der selbst wieder von dem Gedanken der Risikominderung beherrscht ist — zur Geltung bringt. Die Kapitalgebundenheit zwingt den Unternehmer weiter zum Haushalten mit den gegebenen Mitteln, zur sparsamsten Geldwirtschaft. Die Kontinuität des Produktionprozesses macht Beständigkeit des Kapitalflusses notwendig. Verzögerungen des Kapitalumschlagprozesses gefährden Rentabilität und Leben der Unternehmung. Spezielle Risiken der Produktion und des Absatzes muß sie demnach abzuwälzen versuchen.

Macht sich, wie gezeigt wurde, in vielen Wirtschaftbetrieben eine Stabilisierung des Kostenniveaus geltend, so ist in manchen anderen sogar eine Erhöhungtendenz wahrnehmbar, und zwar vor allem in denjenigen Gewerbezweigen, die, wie z. B. der Bergbau, von natürlichen, vergänglichen Faktoren abhängig sind, bei denen eine Erschöpfung der besten Lagerstätten fühlbar wird und durch die Heranziehung der durch größere Tiefenlage, schlechtere Qualitäten und entferntere Lage ungünstigeren Fundorte höhere Gestehungkosten verursacht werden. Dieser speziellen Erhöhungtendenz steht eine allgemeine zur Seite: verstärkte Konkurrenz führt zu erhöhten Kosten, zur Unterhaltung eines umfangreichen Verkaufapparates und zur gesteigerten Durchführung von Werbeaktionen, die nicht immer durch eine Vergrößerung des Absatzes und eine Senkung der Produktionkosten wettgemacht werden können, weil sie oft zur Wahrung des Besitzstandes durchgeführt werden müssen. Kostenerhöhend können auch steuerliche Maßnahmen und sonstige gesetzgeberische Eingriffe des Staates in Produktion- und Absatzfragen wirken.

Die betriebstechnische Seite des Kostensenkungproblems ist heute dem einzelnen Unternehmer in starkem Maße verschlossen, aus

Digitized by Google

Kapitalmangel sowie aus der Gefahr einer mit den Absatzmöglichkeiten nicht in Einklang stehenden Kapazitätvergrößerung. Auch die betriebsorganisatorischen Möglichkeiten der Kostenverringerung, die rationelle Lösung des organischen Zusammenbaus der spezialisierten Betriebsanlagen und ihre produktionwirtschaftliche Verflechtung, die Möglichkeit einer Auswahl der leistungfähigsten Betriebe und der Zentralisierung der Produktion auf diese Werke mit niedrigsten Selbstkosten — Massenproduktion statt Einzelfertigung oder Produktion in kleinen Mengen! — finden im einzelnen Unternehmen eine schnelle Grenze. Zur Markt-, Produktion- und Kapitalgebundenheit gesellt sich somit die Verknüpfung mit den im Betriebe entstehenden Kosten, deren Starrheit dem Unternehmer auch die letzte Möglichkeit nimmt, im eigenen Betriebe dem Druck auszuweichen, unter den ihn die anderen Faktoren halten.

Eine Ergänzung zum Problem der Kostenbindung bildet das Problem der Betriebskontinuität. Die Produktionanlagen erfordern ständigen Lauf, sie wollen beschäftigt sein, wollen Rohstoffe, Halbstoffe und Hilfstoffe zur Verarbeitung. Leerlauf kostet, Leerlauf schadet! Der Moloch Maschine will seine Nahrung. Der Unternehmer muß sie ihm sicherstellen. Es wird Zeiten der industriellen Entwicklung geben, in denen die Rohstoffsicherungtendenz das Kostenproblem ausschaltet. Im allgemeinen werden jedoch beide Tendenzen parallel laufen. Das Kostensenkungstreben wird beeinflußt werden von der Beschaffung- und Produktionsicherheit und das Sicherungproblem wird unter dem Gesichtspunkt der Kostensenkung betrachtet werden. Der Einzelne ist auch hier gebunden. Die Sicherungmaßnahmen im eigenen Betriebe, die die Kontinuität des Produktionprozesses wahren sollen (z. B. verstärkte Lagerhaltung), vergrößern das Kapitalerfordernis und die Zinslast. Die Enge des Produktionrahmens schlägt den Unternehmer in Fesseln.

Markt, Unternehmung und Betrieb stellen den Unternehmer unablässig vor Probleme, die er zu lösen hat. Exogene Einflüsse vermehren und vergrößern sie. Gebietsabtrennungen im Gefolge von Friedensverträgen, handelspolitische Maßnahmen und Vertragsabschlüsse, ausländische Gesetzgebungen über Patente, Zölle und Gesellschaftrecht verlangen mehr oder weniger Berücksichtigung und Anpassung.

Das Streben des Unternehmers aber geht nach Gewinn, und zwar nach einem Gewinn, der seine Aufwendungen und sein Risiko lohnt.

Digitized by Google

Seine Gewinnspanne ist von der Gestaltung der Marktverhältnisse, finanzwirtschaftlichen und außerwirtschaftlichen Einflüssen abhängig. Auf der anderen Seite gibt es für ihn — allein — keine oder nur geringe Möglichkeiten, sie auszuweiten und die gegebenen Einengungen durch Einsparungen, die Beschaffungschwierigkeiten durch Sicherungmaßnahmen auszugleichen. Auf sich selbst gestellt, steht er den äußeren und inneren Einwirkungen und Auswirkungen mit unmeßbarem Risiko belastet gegenüber. Er muß nach Wegen suchen, die ihm eine für ihn günstige Einwirkung auf die Marktverhältnisse gestatten, derart daß er Preise zu erlangen vermag, die ihm als Verkäufer einen „angemessenen" Gewinn lassen oder ihm als Käufer Kostenvorteile bei der Herstellung der daraus gefertigten Produkte bringen. Wege, die ihm erlauben, die durch die Gestehungkosten seines Betriebes und die Kapitalausstattung seiner Unternehmung gesetzten Schranken zu durchbrechen und den durch die Produktionkontinuität erforderlichen qualitativen und quantitativen Gleichfluß der Rohstoff- und Halbzeugbelieferung durchzuführen.

Da die psychologischen Momente, die Einkommensverhältnisse, die Dringlichkeit in Angebot und Nachfrage von ihm aus nicht oder nur in geringer Weise beeinflußbar sind, kann die Einwirkung auf die Marktverhältnisse nur anknüpfen an das allen Wettbewerbern gemeinsame Interesse gegenüber den Marktkontrahenten. Bei genügender Stärke der vereinheitlichten Marktinteressen — genügend im Verhältnis der einander gegenüberstehenden Mächtegruppen — wird dann die Wahrung einer angemessenen Gewinnspanne möglich sein. Dieses Weges zur Beeinflussung der Marktlage bedient sich — soweit es den Warenmarkt betrifft — die Organisation der Unternehmer in K a r t e l l e n.

In Abkehr vom Markt, aber ebenfalls begründet durch die Marktverhältnisse, gestalten sich die Zusammenschlußformen der F u s i o n s u n t e r n e h m u n g (d. h. der aus Fusion entstandenen Großunternehmung), der I n t e r e s s e n g e m e i n s c h a f t und des K o n z e r n s. Auch das K o s t e n s e n k u n g s t r e b e n der Unternehmung findet im Zusammenschluß mehr Aussicht auf Erfolg, als in der abgeschlossenen Einzelunternehmung. Durch v e r t i k a l e Angliederung der Vorprodukte gewinnt der Unternehmer die erstrebte U n a b h ä n g i g k e i t v o m M a t e r i a l m a r k t. Das bedeutet zunächst Sicherung der Betriebskontinuität. Kostenmäßig gesehen ergibt sich eine Verlagerung der Gewinnspanne vom Unter-

Digitized by Google

nehmen der Vorproduktion auf das der folgenden Produktionstufe. Aber da die einzelnen Unternehmungen sich meist nicht direkt gegenüber stehen, sondern sich der Vermittlung einer besonderen Handelsstelle — sei es eines freien Zwischenhändlers, sei es eines Syndikates der Vorproduzenten — bedienen oder bedienen müssen, so ermöglicht die direkte Fühlungnahme durch die Ersparung der Handlungkosten und des Zwischengewinnes dieses Vermittlungorgans auch eine tatsächliche Senkung der Gestehungkosten. Auf anderen Gebieten vermag wieder die Zusammenfassung zweier aufeinander angewiesenen Wirtschaften in produktiontechnischer Beziehung Kostenvorteile zu gewähren, wie es die Gichtgasverwertung und die Walzung in einer Hitze bei der Stahlindustrie ermöglicht.

Gleiche Züge zeigt das Bild des vertikalen Zusammenschlusses vom Standpunkt des Vorproduzenten aus. Durch Angliederung eines Werkes der folgenden Produktionstufe gewinnt er einen ständigen Abnehmer. Er ist nicht mehr gezwungen, den Markt mit den für ihn ungünstigen Preisverhältnissen aufzusuchen, sondern gelangt — obwohl er nicht marktungebunden [1]) wird — auf den Markt eines anderen Produktes oder auf die Märkte verschiedener anderer Produkte, unter denen er je nach der Marktlage eine Auswahl treffen kann.

Dieser Unternehmer kann in seinem Kostensenkung- und Absatzsicherungstreben noch weiter gehen. Er kann versuchen, sich andere Marktpartner zu schaffen, indem er die bisherigen freien Zwischenhandelspersonen, die seine Erzeugnisse erst an die letzten Abnehmer brachten, ausschaltet. Er gewinnt dadurch eine größere Machtstellung gegenüber der zahlenmäßig zersplitterten anderen Marktseite. Vom Kostenstandpunkt aus gesehen, erspart er den Händlerrabatt und den Händlergewinn (sofern der Gewinn — bei festen Verkaufpreisen — nicht schon im Rabatt einkalkuliert ist), die nunmehr entweder zur Preissenkung verwendet werden können oder aber zur Steigerung seiner Gewinnquote dienen. Demgegenüber steht allerdings, daß der betreffende Unternehmer einen Teil der Händlerkosten selbst tragen muß, da er ja nur die Handelspersonen, nicht aber die Handelsfunktion erübrigte. Es ist ferner zweifelhaft, ob diese Verschiebung der Märkte unbedingt vorteilhaft ist. Die geringere Zahl von zahlungfähigen Großabnehmern kommt einer Verringerung des Absatzrisikos gleich. Die Beurteilung der Einzelkunden (Konsumenten oder Kleinhändler oder Weiterverarbeiter)

[1]) S. Wiedenfeld, Kartelle und Konzerne S. 1.

Digitized by Google

verursacht größere Aufwendungen und besitzt im allgemeinen weniger Sicherheit, obwohl sich andererseits die Chancen quantitativer Verluste durch die größere Anzahl der Abnehmer verringern. Trotz des stärkeren Kontaktes mit dem Verbraucher besteht diesem gegenüber eine räumlich größere Kluft als gegenüber dem Großhändler. Es kommt hinzu, daß die Handelsfunktion nicht allein die Absatzschaffung, sondern auch den Auffang zeitweiliger Produktionüberschüsse zur Aufgabe hat, daß nunmehr also das Risiko und die Kosten, die bisher der Händler durch seine Lagerhaltung übernahm, auf den Fabrikanten übergehen, und daß damit auch der Einfluß konjunktureller Schwankungen stärker fühlbar wird. Eine Entscheidung über die Eignung eines Produktionzweiges zur Ausschaltung der Zwischenhandelsfunktion kann also nicht generell gegeben werden; sie ist abhängig von der Lage des Einzelfalls. Ohne Frage aber besteht diese Beseitigungtendenz in starkem Maße; sie ist ein Glied in der Kette der Maßnahmen, die durch Zusammenfügung der einzelnen Produktionstufen (im weitesten Sinne) auf eine Senkung der Gestehungkosten, auf die Sicherung des Absatzes und auf die Vergrößerung der Gewinnspanne hinzielen.

Auch in horizontaler Richtung geht der Zusammenschlußprozeß der Unternehmungen. Die Angliederung eines in anderer Weise spezialisierten Wirtschaftbetriebes der gleichen Produktionstufe kann der Abrundung des Fabikationprogrammes dienen; sie ist allerdings von mehr marktpolitischer als kostenpolitischer Bedeutung. Markteinengungen bei dem einen Produkt können durch größeren Absatz des anderen Erzeugnisses ausgeglichen werden. Stärker wirkt das Moment der Kostensenkung bei der Zusammenfassung von Unternehmungen mit gleichgerichtetem Produktionprogramm. Innerhalb der verbundenen Unternehmungen läßt sich, unter Berücksichtigung der Standortgunst oder der betriebstechnischen Eignung, eine Verteilung des Produktionplanes durchführen, die eine Konzentration der bisher gesondert betriebenen Produktionen auf einzelne Werke gestattet und an die Stelle der unrationellen Herstellung im kleinen die kostensenkende Massenproduktion und die Vollausnützung der Bestbetriebe setzt. Das Ergebnis muß nicht nur in der Ersparung bisher aufgelaufener Kosten liegen, sondern kann auch weitere Vorteile zur Folge haben: eine gemeinsame Verwaltung, gemeinsame Regelung finanzieller Fragen, gemeinsame Einkauf- und Absatzpolitik.

Digitized by Google

Es wäre falsch, wenn man diese Art der Zusammenschlußbewegung nur von der Kostensenkungtendenz oder Sicherungtendenz her erfassen wollte. Gerade bei der horizontalen Kombination zeigt sich stets auch der Einfluß der Marktbeeinflussungtendenz, und auch der vertikalen Integration ist das Streben nach Preisbeeinflussung nicht fremd. Die Marktgebundenheit bleibt beim Kartell, dieser vorwiegend marktgerichteten Organisation, noch in irgend einer Weise bestehen. Der Versuch, sie zu überwinden, wird daher auch den Konzernen eigen sein, und dieses Bestreben dokumentiert sich besonders in der Einwirkung der Horizontalorganisation des Kartells auf die Vertikaltendenz.

Für die Abnehmer kartellierter Produkte ist durch die Kartellierung eine neue Bindung oder eine Verschärfung ihrer Verbundenheit mit dem Problem der Rohstoffbeschaffung eingetreten. Die Konkurrenz dieser Vorproduzenten, die ihnen reichliche und billige Bedarfdeckung ermöglichte, ist beseitigt. Statt mit Konkurrenzpreisen haben sie nunmehr mit Kartellpreisen zu rechnen, die ihre Kostengrundlage in ungünstiger Weise verschieben. Hier gibt die Angliederung von Werken dieser Vorproduzenten oder ihre Neuerrichtung dem Abnehmer die Möglichkeit, sich dem Preisbeeinflussungstreben des Kartells zu entziehen, und durch die Einräumung der zugestandenen Selbstverbrauch-Kontingente kostenpolitische Vorteile zu erzielen.

Für die Kartellteilnehmer wird die Konzentration ein Mittel, sich den einschränkenden Bestimmungen des Kartellvertrages zu entziehen, indem auch sie zur Weiterverarbeitung — die vielleicht nicht oder nicht so straff kartelliert ist — schreiten. Innerhalb des Kartells führt weiter die Möglichkeit des Quotenkaufs zur Angliederung anderer Mitglieder des Kartells. Durch Stillegung der angekauften Werke und durch die Übertragung der Quoten auf die leistungfähigsten Betriebe vermindert sich der Einfluß der verhängten Produktioneinschränkungen auf die Kostengestaltung. Die Erreichung des Produktionoptimums der leistungfähigsten Anlagen ermöglicht es dann, den Erzeugungprozeß auf niedrigster Aufwandgrundlage durchzuführen.

Nicht nur das eigene Interesse der industriellen Unternehmungen führt zum Zusammenschluß. Auch das Bankwesen, das durch den Kontokorrentverkehr und die kommissionweise oder feste Übernahme der Aktien- oder Anleiheemissionen aufs engste mit den

Digitized by Google

Unternehmungen verknüpft ist, hat ein Interesse an der Rentabilität der Darlehnsnehmer. Starke Konkurrenz zwischen den Schuldnern vergrößert das Kapitalrisiko der Banken. Für sie entsteht daher die Notwendigkeit, die aus dieser Konkurrenz erwachsenden Störungen der Finanzwirtschaft des Unternehmens nach Möglichkeit auszuschalten. Sie sind interessiert, die konkurrierenden Unternehmungen einander anzunähern, schwache Unternehmungen — da die Verweigerung neuer Kredite oft zum Verlust der früher gewährten führen würde — finanziell zu stützen, das Ausdehnungbestreben zur Kostensenkung und Gewinnsteigerung anzufachen, Rohstoffsicherungen zu vermitteln und zur Absatzsicherung den Unternehmungen Großabnehmer als Dauerkunden zuzuführen. Ihre vielfältigen und verzweigten Interessen bei vielen Gesellschaften gleicher oder ergänzender Art geben ihnen dazu die Möglichkeit.

Was in den Entwicklungjahren der Kartell- und Konzernbildung Notwendigkeit war, herauswuchs aus wirtschaftlichen Zwangslagen, kann zur Nachahmung oder Vorsorgemaßnahme werden. Kartelle entstehen, trotzdem die Preisverhältnisse im Augenblick nicht ungünstig sind; die Bildung von Konzernen geschieht, ohne daß ein offensichtlicher Druck zur Kostensenkung, Rohstoffbeschaffung oder Absatzsicherung besteht. Es sind aber auch hier im Grunde genommen dieselben Erwägungen wie bei den Organisationen „aus Not". Bei einer allgemeineren Kenntnis der Vorteile und Nachteile solcher Organisationen werden sie statt korrigierender präventive Maßnahmen.

B. Das internationale Konzentration- und Expansionproblem.

Aus vielfacher Gebundenheit erwuchsen der modernen Wirtschaft die für sie charakteristischen Organisationformen des Kartells und des Konzerns, die nicht nur Typen der speziellen Wirtschaftentwicklung eines bestimmten Landes sind, sondern immer stärker über die engen politischen Grenzen hinausdrängen und internationale, interkontinentale Wirtschafträume überspannen.

Die Entwicklung der Marktwirtschaft über die Landesgrenzen hinaus hat — mit verstärktem Impuls seit der Mitte des vergangenen

Digitized by Google

Jahrhunderts — die Isolierung der nationalen Wirtschaftgebiete gesprengt, wie das Hinauswachsen über den lokalen Markt einst auch diese Gebundenheit beseitigte. Mit der wachsenden internationalen Wirtschaftverflechtung, dem steigenden Austausch von Gütern zwischen den einzelnen nationalen Wirtschaften, den über den Inlandbedarf hinausgewachsenen Produktionmöglichkeiten und der nicht mehr ausreichenden nationalen Produktionmittel-Versorgung mußte der Weltmarkt, als Inbegriff aller Marktmöglichkeiten außerhalb der nationalen Grenzen eines jeden Wirtschaftgebietes, auch für den einzelnen Unternehmer von immer größerer Bedeutung werden. An die Stelle der autarken Nationalwirtschaften mit nur nebensächlich erscheinenden internationalen Beziehungen tritt eine innige weltwirtschaftliche Verflechtung der Einzelwirtschaften, die nicht nur in der Herausbildung von gegenseitig aufeinander angewiesenen Staatengruppen mit verschiedener Wirtschaftstruktur (Agrarstaat und Industriestaat), sondern auch in einer Verknüpfung von Staaten mit gleicher Wirtschaftstruktur zum Ausdruck kommt, einer Verflechtung, deren Störung für alle untereinander verbundenen Einheiten tiefgehende Folgen haben muß.

Eine solche Störung war der Weltkrieg, dessen tiefere Ursache Trendelenburg[1]) in der den wirtschaftlichen Kräften entgegengesetzten politischen Abschließung und den daraus entstehenden Gegentendenzen gegen die Internationalisierung des Wirtschaftverkehrs sieht. Das große Chaos des Krieges zerreißt alle alten Verbindungfäden, zieht alle Wirtschaften durch die Veränderung des Wirtschaftzieles (Rüstungzwecke im weitesten Sinne) in neue Bahnen und läßt bei seiner Beendigung die Wirtschaften aller Staaten, sowie die Weltwirtschaft selbst, in völliger Desorganisation zurück. Nach dem politischen Friedenschluß, verbunden mit der langsamen Entwirrung der durch den Krieg geschaffenen besonderen Verhältnisse, der Umstellung auf die neue Lage, mußten sich die von dem ihnen oktroyierten Wirtschaftziel wieder befreiten Gestaltungkräfte den Weg zu den alten Betätigungfeldern zurück suchen oder neue finden. Die gegenseitige Verflechtung kam trotz der inzwischen eingetretenen strukturellen Veränderungen mit elementarer Wucht wieder zum Durchbruch. Die gegenseitige Verbundenheit der Einzelwirtschaften erstand von neuem. In verstärktem Maße zeigte sich die gegenseitige Abhängigkeit der einzelnen Nationalwirtschaften. In Europa Über-

[1]) Fragen der Weltwirtschaftpolitik S. 423.

Digitized by Google

völkerung, Überkapazität der Produktionanlagen, Mangel an Rohstoffen, Verarmung durch Kriegsfinanzierung und Geldentwertungen, Belastung mit ungeheuren Schuldsummen aus Kriegslieferungen oder aufgezwungenen Reparationlasten. In Übersee, insbesondere den Vereinigten Staaten, verstärkter Drang zum Export wegen der Ausdehnung der Produktionanlagen über das der Aufnahmefähigkeit des Inlandmarktes entsprechende Volumen, gesteigerte Abhängigkeit von ausländischen Rohstoffen, da die eigenen Rohstoffe für dieses Produktionwachstum nicht ausreichen. Im ganzen — die gegenläufigen Tendenzen werden später Berücksichtigung finden — ein vergrößertes Interesse an dem Handelsverkehr mit dem Auslande, nicht freiwillig, sondern zwangsläufig durch die Gegebenheiten der Markt- und Kostengebundenheit der Unternehmungen bedingt.

Die allgemeine Verflechtung der Wirtschaftgebiete der Erde ist die Basis für alle Erscheinungen, die sich auf dem speziellen Gebiete der internationalen Kartell- und Konzernbewegung ergeben haben. Erst wenn der Anschluß an die Weltwirtschaft durch die Wirtschafteinheiten der einzelnen Staaten als Produzenten wie als Konsumenten vollzogen ist, wenn eine gegenseitige Abhängigkeit und Interessengemeinsamkeit der einzelnen verschieden staatlichen Produktionwirtschaften besteht, kann sich auch eine internationale kapitalwirtschaftliche und interessengemeinschaftliche Verflechtung herausbilden. Die Probleme der Produktionmittel-Beschaffung, der betrieblichen Organisation, der Betriebtechnik und des Absatzes nehmen internationalen Charakter an. Die Sprengung der Gebundenheiten ist nicht mehr auf nationalem Gebiete allein lösbar, sondern muß in interstaatlicher und interkontinentaler Zusammenarbeit zwischen Produzenten und Konsumenten erfolgen.

1. Produktionmittelbeschaffung als Triebkraft der internationalen Verflechtung.

Produktionmittel-Beschaffung heißt in erster Linie Versorgung des Unternehmens mit den für seine Produktion benötigten Rohstoffen, Halbfabrikaten und Hilfmaterialien. Dieses Beschaffungproblem läuft einmal darauf hinaus, dem Betrieb die Grund-

Digitized by Google

stoffe in quantitativer und qualitativer Hinsicht zu sichern, wird aber zweitens auch beherrscht von dem Grundsatz ihrer kostenmäßig günstigsten Erlangung. Sicherungtendenz und Kostensenkungstreben sind demnach die Faktoren, die das Unternehmen bei seinen Entschlüssen beeinflussen, hängen doch vom Kostenniveau Konkurrenzfähigkeit und Gewinnspanne ab. Sie werden den Unternehmer auf den Markt hinweisen, wenn die benötigten Produktiongrundstoffe dort qualitativ passend, quantitativ ausreichend und so billig sind, daß er dadurch die höchste Leistungfähigkeit des Betriebes erzielt. Sie werden ihn zum eigenen Einkauf an Ort und Stelle, zum Erwerb eigener Fundstätten oder Anbauflächen, zur Errichtung eigener Betriebe für die Gewinnung dieser Rohstoffe drängen, wenn die Marktverhältnisse mengen-, güte- oder preismäßig ungünstig liegen.

Die Entwicklung des Betriebsprozesses zur Massenproduktion und zum Massenverbrauch von Rohstoffen schwört stets die Gefahr einer gelegentlichen Materialknappheit herauf. Der Erwerb und Besitz eigener Rohstoffquellen kann diese Gefahr eines Leerlaufes verringern oder beseitigen. Das bedeutet für den Unternehmer nicht nur Unabhängigkeit von den Mengenverhältnissen des Angebots, sondern erweist sich auch als preismäßiger Vorteil, da alle Zwischenglieder des Marktverkehrs und die Gewinnspanne der Vorproduzenten und dieser Zwischenglieder fortfallen, weil die Verringerung der Lagerhaltung und der Wegfall des oder eines Teiles des Einkaufapparates eine Kosteneinsparung gestattet und weil schließlich dadurch im Rahmen des Ganzen die restlose mengen- und qualitätmäßige Anpassung der Produktionstadien ermöglicht wird, ohne daß Störungen von außen gefürchtet werden müssen.

Sicherungstreben und Kostensenkungtendenz müssen nicht immer zusammenfallen. Es wird Zeiten der Rohmaterialknappheit geben, in denen das Kostenmoment in den Hintergrund tritt und den Faktoren der Bezugsicherung und der Betriebskontinuität den Vorrang überläßt. Je mehr dann die zeitweilige Verknappung einer ausreichenden oder übersteigerten Bedarfsdeckungmöglichkeit weicht, umso mehr werden die kostenpolitischen Erwägungen wieder an Bedeutung gewinnen. Das einst Notwendige erweist sich unter veränderten Umständen als kostenbelastend und daher als Irrweg des Unternehmung- und Konzernaufbaus. Hierin liegen auch die wahren Ursachen, die das „Sterben der Vertikaltendenz“ in der deutschen Konzernbildung

Digitized by Google

bedingten. Wie die Inflation, die keine Absatzprobleme aufwarf, eine Zeit der „Kartelldämmerung" war, wurde die durchgeführte Stabilisierung der Wirtschaft und die Wiedereingliederung in die organisierte Weltwirtschaft zur Todesstunde des Vertikalaufbaus, nicht weil diese Form als Modeerscheinung „abgewirtschaftet" hatte, nicht weil neue Ideen sie verwarfen, auch nicht weil sich die Mentalität der Unternehmer gewandelt hatte, sondern weil die Grundlagen des Wirtschaftprozesses verändert waren, weil nicht mehr das Sicherungmoment allein ausschlaggebend war, und weil man von nun an statt mit Wiederbeschaffungkosten und durch die Knappheit überhöhten Preisen mit dem Preisbildungprozeß eines durch mangelnde Kaufkraft übersetzten Marktes zu rechnen hatte. Die Vertikaltendenz im Konzernaufbau ist keineswegs für immer und auf allen Gebieten beseitigt. Nur eine ihrer Ursachen ist verschwunden. Auf anderen Gebieten waltet sie als Produkt anderer Triebkräfte fort.

Vor allem hat die jahrzehnte- oder jahrhundertelange Ausschöpfung der Rohstofflagerstätten für alle Unternehmungen, die einst in einem bestimmten Territorium rohstofforientiert ihre Niederlassung wählten, die Notwendigkeit ergeben, andere Fundstätten zu suchen, zunächst vielleicht in der Nachbarschaft und im Staatsgebiet, dann aber, als dieser Weg sich entweder aus Mangel weiterer Vorkommen oder wegen der bestehenden Besitzverhältnisse als ungangbar erwies, auch außerhalb der Staatsgrenzen. Die Deckung des Bedarfs durch den Handel war oder erschien ihnen menge-, güte- und preismäßig unmöglich oder doch unratsam. Eigene Abbaurechte oder — bei klimatisch bedingten pflanzlichen Grundstoffen — eigene Anbauflächen in fremden Ländern werden daher erworben, um die Unabhängigkeit vom Handel und die Kontinuität des Betriebsprozesses zu gewährleisten.

Nach dem Kriege ist diese Tendenz zur internationalen Expansion aus Beschaffunggründen zu verstärkter Intensität gelangt, vor allem bei denjenigen Unternehmungen, die durch Gebietsabtrennungen oder Sequestrierungen ihrer Rohstoffbasis im feindlichen Ausland beraubt wurden. Sofern sie nicht im Inlande genügenden Ersatz finden konnten, mußten sie versuchen, sich durch erneute Expansion im Auslande die benötigten Rohmaterialien zu sichern.

In anderen Fällen handelte es sich um Neuerschließung bisher unentdeckter oder unausgebeuteter Fundstätten. Hier ist —

Digitized by Google

auch allgemein-wirtschaftlich gesehen — die Initiative der Industrieunternehmungen besonders dann notwendig, wenn es sich um Gebiete handelt, deren Einwohner selbst nicht kapitalkräftig, wagemutig und zielstrebig genug sind, um selbständig einen Abbau vorzunehmen. Den großen Unternehmungen der alten Industriestaaten aber stehen diese Kräfte zur Verfügung; sie haben Kontakt mit den Finanzmächten, sie verfügen über die geeigneten Persönlichkeiten technischer und kaufmännischer Art und über die notwendigen Erfahrungen, um die Erstellung der Betriebsanlagen durchführen zu können. Bei ihnen verbindet sich das Erschließunginteresse mit dem Können.

Dazu kommt die Rivalität zwischen den einzelnen Unternehmungen. Das erfolgreiche Vorgehen der einen findet Nachahmung durch die anderen, die eine Verschlechterung ihrer Lage nicht zulassen wollen. Unternehmungen anderer Gewerbezweige folgen dem Beispiel, weil ähnlich gelagerte Verhältnisse eine ähnliche Politik rechtfertigen. Nicht immer handelt es sich dabei um Vorteile, die sich sofort auswirken. Oft entspringt die Suche nach ausländischen Rohstoffquellen oder das Bestreben, den Besitz zu vergrößern, nur der Sorge um die zukünftige Gestaltung der Rohstoffversorgung.

Diese Entwicklung zur Rohstoffversorgung im internationalen Rahmen hat nicht nur das eine oder andere Unternehmen genommen; ganze Unternehmungzweige haben sich — fast zwangsweise — der über die Landesgrenzen strebenden Ausdehnungbewegung unterworfen.

Zunächst die Erdölindustrie. Das Auseinanderfallen von Fundstätten und Absatzgebieten (die gleichzeitig Gebiete stärkster Kapitalakkumulierung waren) und die Notwendigkeit, den Ergiebigkeitschwankungen der einzelnen Fundstätten und Fundgebiete und ihren Risiken auszuweichen [1]), bilden die Grundlage für die inter-

[1]) „Der eigentümliche Charakter der Ölindustrie mit der Unberechenbarkeit der Produktionkraft des einzelnen Feldes, mit dem ungeheuren Risiko, das daraus entsteht, und die besondere Beschaffenheit des Transportwesens in Röhrenleitungen und Tankschiffen brachte diese großen Konzerne hervor. Während ihr Gefüge darauf angewiesen ist, zur Überwindung der preiskalkulatorischen Ungewißheiten in den Hauptfunktionen der Erzeugung, der Verarbeitung, des Handels und des Transportes vertikal zergliedert zu sein, dehnt er sich zugleich in horizontaler Schichtung aus, um auf den Teilgebieten gewissermaßen durch Stellungwechsel im Verdienst die materiellen Möglichkeiten für einen Ausgleich des Risikos aufbringen zu können." Karl Hoffmann, Ölpolitik S. 24.

Digitized by Google

nationale Gliederung ihrer repräsentativsten Konzerne. Während die amerikanischen Produzenten erst spät zur produktionwirtschaftlichen Expansion über die Landesgrenzen der Union schreiten, bewegen sich der englisch-holländische Konzern der Koninklijke-Shell und der britische der Burmah Oil Co. von vornherein auf eine Interkontinentalität ihres Produktionbereichs zu. Mit England als finanziellem Stützpunkt, Verarbeitung- und Absatzgebiet beutet die Burmah Oil Co. seit 1886 hinterindische Ölquellen aus. In die Reihe der großen Produzenten trat sie erst, nachdem Lord Fisher die Bedeutung des Erdöls als zukünftiges Feuerungmaterial für die englische Kriegsmarine erkannt und sich die britische Regierung (1914) an der 1909 zur Ausbeutung der nordpersischen Erdölkonzessionen gegründeten Tochtergesellschaft der Burmah, der Anglo Persian Oil Co. (Apoc) beteiligt hatte. Als Instrument des britischen Ölimperialismus schuf sie sich darauf weitere Produktionstützpunkte in Peru (Lobitos Oilfields Co.), in Equador (Anglo-Equadorian Oilfields Co.), in Mexiko (Scotish-American Oil and Transport Co., National Oil Co. of Mex.), auf Trinidad (United British Oilfields of Trinidad) und in Britisch-Guyana (United West Indies Petroleum Syndicate) u. a. m. Insgesamt umfaßt der Konzern der Burmah-Apoc heute etwa 140 Produktion-, Verarbeitung-, Handels- und Transportgesellschaften, die in allen Teilen der Welt tätig sind [1]).

Seine zweite Stütze [2]) fand das Streben Großbritanniens nach der Herrschaft über die Weltölwirtschaft im Koninklijke-Shell-Konzern, der 1907 durch den Zusammenschluß der 1890 in Amsterdam gegründeten Koninklijke Nederlandsche Maatschappij tot Exploitatie van Petroleumbronnen in Nederlandsch-Indie mit der 1897 aus der Privatfirma Marcus Samuel & Co. hervorgegangenen Shell Transport and Trading Co., London, entstand. Durch die damit in Zusammenhang stehenden Transaktionen wurden die beiden Mutterunternehmungen zu reinen Holding-Gesellschaften; der ge-

---

[1]) S. Liefmann-Angelberger, Mineralölwirtschaft S. 86.

[2]) Der Generaldirektor des Konzerns Henri Deterding erhielt für seine Verdienste um die Versorgung des englischen Heeres und der Marine mit Öl den Sir-Titel. In den wichtigen Angelegenheiten handelt der Konzern „nach vorangegangener Verständigung with the fuel approval and support of His Majesty's Government" (Liefmann-Angelberger a.a.O. S. 88).

Digitized by Google

samte Sachbesitz wurde in zwei neue Firmen [1]) eingebracht: alle Produktion- und Raffineriebetriebe in die Bataaf'sche Petroleum Mij., alle Anteile an Transport- und Verkaufgesellschaften in die Anglo-Saxon Petroleum Co. — Die Rohstoffinteressen des Konzerns liegen vor allem und von Beginn an in Niederländisch Indien und Britisch Borneo. Nach dem Zusammenschluß beginnt eine starke Expansiontätigkeit nach anderen Erdölgebieten. Für die europäisch-orientalischen Konzessionen schuf sich der Konzern eine besondere Holding-Gesellschaft, die Geconsolideerde Holland'sche Petroleum Compagnie, die sich seit 1909/10 vor allem in Rumänien (Astra Romana etc.) ausdehnte und 1912 die russischen Konzessionen der Rothschildgruppe erwarb [2]). Aus dem gleichen Jahre datiert auch das Eindringen in die mexikanische Erdölindustrie durch die Gründung der Petroleum Mij. La Corona, die auf Grund der mexikanischen Konzession-Gesetzgebung von 1917 im Jahre 1921 in eine reine Holding-Gesellschaft umgewandelt wurde und ihren Feldbesitz und ihre Ausbeutungrechte der nach mexikanischem Recht errichteten Compagnia Mexicana Holandese La Corona überließ. 1918/19 rundeten die Holländer ihren Besitzstand, besonders durch den Erwerb der Mexican Eagle Oil Co. und ihrer Produktiongesellschaft Compagnia Mexicana de Petroleo El Aguila, ab. Aus dem Jahre 1912 stammt auch das Vordringen in die Vereinigten Staaten. Der Konzern erwarb Ölfelder in Oklahoma, Texas, Kansas und Louisiana. Bei der Zusammenfassung dieser Interessen in der Shell Corporation of California (1915) war der Anteil des Konzerns an der amerikanischen Produktion etwa ein Neuntel. Nach der Fusion der Shell Corporation of California mit der Union Oil Co. of Delaware zur Shell Union

---

[1]) Das Beteiligungverhältnis zwischen Koninklijke und Shell ist je 3 : 2. Im übrigen besitzt Koninklijke einen größeren Posten Shellaktien. Die leitenden Stellen in den holländischen Gesellschaften des Konzerns dürfen nur mit Holländern besetzt werden.

[2]) Diese russischen Interessen wurden 1920 in der Hoffnung auf den Sturz des Sowjet-Systems bzw. auf die Anerkennung ausländischen Vorkriegbesitzes durch den Erwerb der Mantascheff-, Lianosoff-, Pitojeff- und Tsaturoff-Interessen erweitert. Über die neuere Entwicklung der Auseinandersetzung zwischen dem amerikanischen und dem holländisch-englischen Konzern einerseits und den Russen andrerseits s. Liefmann-Angelberger S. 90 ff. und die entsprechenden Zeitungaufsätze in den Jahren 1928 und 1929.

Digitized by Google

Oil Corporation (1921) floß aus dem amerikanischen Besitz an Öllagerstätten ungefähr ein Drittel der Gesamtproduktion des Konzerns (ohne Mexican Eagle). 1919 drang er in Frankreich ein, zunächst als Importeur und Verkäufer eigener Öle, dann aber, durch Beteiligung an der Gründung der Société pour l'Exploitation des Pétroles, auch als Produzent. 1920 wurde in San Remo der Versuch gemacht, die mesopotamische Erdölfrage, die die Konzessionen der deutsch-englischen Turkish Petroleum Co. betraf, zu lösen. Nach der Einigung mit den amerikanischen Produzenten, die — zuletzt auf diplomatischem Wege unter schärfster Zuspitzung des englisch-amerikanischen Verhältnisses — einen Anteil forderten, entfielen auf die Koninklijke-Shell-Gruppe 25 % des Unternehmungkapitals, während der Rest zu je 25 % an die Anglo Persian Oil Co., die Compagnie Francaise des Pétroles und die Standard-Oil-Gruppe verteilt wurde. Insgesamt umfaßt der Royal Dutch-Konzern, dessen wichtigste ausländische Produktionstützpunkte nur erwähnt wurden, rund 200 Gesellschaften, die sich der Erbohrung, dem Transport (Röhrenleitunggesellschaften), der Aufbereitung (Raffinerien und Destillationen) und dem Verkauf widmen.

Während die Internationalität der englischen und englisch-holländischen Konzerne aus der verschiedenen Lagerung der Produktiongebiete und der Absatz- und Kapitalmärkte folgte, war sie bei den Standard Oil-Gesellschaften erst Ergebnis einer späteren Entwicklungphase, weil hier Rohstoff- und Kapitalorientierung eine Überschreitung der Bundesstaatsgrenzen vorerst nicht notwendig machten. Internationalität bestand bei dem Standard Oil Konzern nur — und dies von Anfang an —, entsprechend dem Schwergewicht und Ausgangpunkt dieser Gruppe, auf dem Gebiete des Absatzes. Bis zum Eintritt der Vereinigten Staaten in den Weltkrieg ist die Produktiontätigkeit der Standard Oil Gruppe nur gering. Ständig werden neue Fundstätten erschlossen, eine Verknappunggefahr besteht nicht; das erstrebte Monopol hätte sich daher bei dem gewaltigen Kapitalaufwand und dem unübersehbaren Risiko bei den Bohrungen niemals auf diesem Wege durchsetzen lassen. In viel sicherer Weise vermochten dagegen der Besitz der Absatzorganisation, der Destillationen und Raffinerien, die Preisvereinbarungen mit den Eisenbahnen und später der Erwerb und Bau der wichtigsten Röhrenleitungen das Monopolstreben zum Ziele zu bringen. Die Konkurrenz der Bohrgesellschaften und die überragende Stellung der Standard

Digitized by Google

Oil als wichtigster und oft einziger Käufer des Rohöls schufen ihr und ihrem Beherrscher, J. D. Rockefeller, die ersehnte Macht.

Erst als der Krieg die große politische Bedeutung des Erdöls und seiner Derivate gezeigt hatte, als die Amerikaner erkannten [1]), wie die englische Regierung aus flottenpolitischen Gründen die großen europäischen Konzerne förderte und sie zu Mitteln ihres imperialistischen Strebens auf dem Gebiete der Erdölgewinnung benutzte, als diese Konzerne durch ihre Bohrtätigkeit außerhalb der Vereinigten Staaten und in der Union selbst immer mächtiger wurden, und als die ersten alarmierenden Gerüchte [2]) über die drohende Erschöpfung der amerikanischen Erdölvorräte durch das 1919 geschaffene United States Geological Survey bestätigt wurden, begannen auch die großen amerikanischen Gesellschaften, kapitalkräftig geworden durch die hohen Kriegsgewinne und gedeckt durch die hinter ihnen stehenden finanziellen und politischen Kräfte, ihre Rohstoffinteressen im Lande selbst und über die Landesgrenzen hinaus zu erstrecken und sich zu complet units auszubauen. In der Standard Oil of Louisiana und der Carter Oil Co. fand die Standard Oil of New Yersey ihre inländische Produktionbasis, die sie 1919 durch den Erwerb der Humble Oil and Refining Co., 1920/21 durch Konzessionerwerb in Mid-Kontinent, Texas, Peru und Bolivien in ähnlicher Weise, wie die anderen Standard Oil Gesellschaften (St. Oil o. New York: Magnolia Petroleum Corp.; St. Oil o. Indiana: Midwest Refining Co., Dixie Oil Co. usw.) verstärkte. Waren dies Anzeichen eines energischen Umschwunges in der Politik des Konzerns, so brachten 1924 und die folgenden Jahre eine noch intensivere Ausprägung der Materialsicherungtendenz. Der Doheny-Konzern wurde erworben, die ausländischen Besitzungen

---

1) „Jusqu'alors les Américaines, confiants dans leurs ressources nationales de pétroles qu'ils estimaient inépuisbales, avaient cru leur position sur le marché mondial était inattaquable et n'avaient pas remarqué durant la guerre le renforcement menacant de la puissance pétroliere anglaise" Damougeot-Perron a.a.O. S. 95.

2) Die Untersuchungen des Instituts fanden, daß, gemessen an der gegenwärtigen Ausbeute und an dem Verbrauch der Union, der doppelt so groß sei, wie der der ganzen übrigen Welt, die amerikanischen Ölvorkommen nur noch für 18 Jahre (7 Milliarden barrels) Vorräte enthielten, während die bekannten Vorkommen in anderen Gebieten insgesamt eine Ausbeutemöglichkeit für 240 Jahre (53 Milliarden barrels) böten. s. Damougeot-Perron a.a.O. S. 94/95.

Digitized by Google

aus diesem Konzern herausgenommen und einer neuen Holding-Gesellschaft, der Pan American Eastern Petroleum Corp. übergeben. Die Standard Oil Gruppe — hier die Standard Oil of Indiana — gewann damit die Kontrolle über die Pan American Petroleum and Transport Co., der Halte-Gesellschaft der Mexican Petroleum Co. Ltd. of Delaware, die wiederum nur Kontrollgesellschaft für die mexikanischen Untergesellschaften Housteca Petroleum Co., Mexican Petroleum Co. of California, Tuxpam Petroleum Co., Pan American Southern Petroleum Co. ist. Über die Pan American Petroleum and Transport Co. erwarb sie zugleich die ehemaligen Lord-Inverforth-Interessen der British Mexican Petroleum Co., deren wertvollster Besitz in der Kontrolle der in Venezuela tätigen Lago Petroleum Corp., Lago Oil and Transport Co. und der Compania Petrolera del Agwi bestand. Die Lago-Gesellschaften wurden nach Zwischenschaltung einer neuen Holding-Gesellschaft, Lago Oil of Delaware, der Pan American direkt unterstellt, die Agwi-Interessen dagegen ausgegliedert und von der Standard Oil Co. of New Yersey übernommen. Der Restkomplex der British Mexican Petroleum Co. wurde an die Anglo-American Petroleum Co., London, die Vertriebsgesellschaft der Standard Oil in Großbritannien, verkauft.

Eine Erweiterung des amerikanischen Einflusses in Venezuela, das eines der zukunftreichsten Ölgebiete ist, geschah durch verschiedene Verträge der Standard Oil mit der British Controlled Oilfields (BCO.), die 1918 von der Anglo-Persian Oil Co. (Apoc) gegründet worden war und Konzessionen auf Trinidad, in Kolumbien, Guatemala, Peru und Venezuela besaß. Durch die Abtretung verschiedener venezuelanischer Gebiete gelangte die Standard Oil in den Besitz der größten Felder dieses Landes, in dem sie außerdem durch die Standard Oil of Venezuela vertreten ist. Während Mexiko und Venezuela durch die Pan American-, Lago-, Agwi- und BCO.-Erwerbungen den Amerikanern zufielen, fanden sie durch den Erwerb der kanadischen Imperial Oil Co den Konnex zur International Petroleum Co., durch die vor allem Peru und Kolumbien zu Interessengebieten des Konzerns wurden. Der Versuch, die Djambi-Konzession auf Sumatra zu erlangen, scheiterte an dem Widerstand der holländischen Regierung, die durch die Koninklijke-Shell zur Ausbeutung dieser Konzession die gemischtwirtschaftliche Nederlandsch Indische Aardolie Mij. gründete. Gleichfalls mißlang der

Digitized by Google

versuchte Erwerb nordpersischer Gebiete. Dagegen erreichte die Standard Oil Gruppe eine 25 %ige Beteiligung an der Turkish Petroleum Co. (Irac-Petroleum Co.), die die mesopotamischen Ölquellen der Bagdad-Bahn-Konzessionen ausbeuten sollte.

Wie Royal-Shell unter Spekulation auf die Kurzlebigkeit oder auf die baldige Verständigungbereitschaft der Sowjet-Herrschaft die russischen Besitztitel des Bankhauses Rothschild, der Mantascheff usw. kaufte, erwarb die Standard Oil die ehemaligen Nobel-Interessen, die auch sie bisher ohne Erfolg geltend machte. Konzessionen und Konzerngesellschaften in Polen und Rumänien reihen sich den aufgezählten ausländischen Besitzungen des Konzerns an. Der Standard Oil-Konzern ist damit heute auch auf dem Gebiete der Produktion ein wahrhaft internationales Gebilde, das mehr als 500 Gesellschaften umfaßt. Während er 1924 nur etwa 17,8 % der Weltproduktion kontrollierte, von denen ein Drittel aus dem Auslande stammte, erzeugte er 1925 durch die erwähnten Expansionen 30 % der Weltproduktion und gewann die Hälfte davon aus ausländischen Quellen, bei einer Gesamtproduktion von ungefähr 280 Millionen Faß gegen 180 Millionen Faß im Vorjahr[1]).

Eine ähnlich wachsende Abhängigkeit von ausländischen Rohstoffen und als deren Folge eine Internationalisierung ihrer repräsentativen Unternehmungen ist auch das Merkmal der amerikanischen Kupferindustrie. Obwohl in den Vereinigten Staaten etwa 50 % der Weltproduktion an Kupfererzen gewonnen werden, reichten die vorhandenen inländischen Erze für den gestiegenen Kupferbedarf nicht mehr aus. Durch die notwendige Inangriffnahme schlechterer Qualitäten, d. h. von Erzen mit geringerem Kupfergehalt oder ungünstiger gelegener Lagerstätten, ergab sich gleichzeitig für die amerikanischen Produzenten eine kostenmäßig ungünstige Lage, die die Gefahr einer Verdrängung vom Markt durch die neuerschlossenen, reichen und qualitativ überlegenen chilenischen und afrikanischen Erze in sich barg. Um dieser Gefahr zu entgehen, mußten sich die amerikanischen Gruben- und Verhüttungunternehmungen die Erzbelieferung aus diesen neuen Fundstätten zu sichern suchen. Die Anaconda Copper Mining Co., die sich, seit 1890 in starker horizontaler und vertikaler Expansion, be-

[1]) S. Liefmann-Angelberger a.a.O. S. 69 und S. 72; ferner Mautner, Wilhelm: Anteil der Standard Oil Gruppe an der Weltproduktion von Petroleum.

Digitized by Google

reits eine große Anzahl der inländischen Grubenbetriebe, vor allem durch den Erwerb der Amalgamated Copper Co. of New Yersey (Holding-Gesellschaft für Green Cananea Copper Co. und Inspiration Copper Co.) und der Pilot Butte Mining Co., sowie der Walker Mining Co. angegliedert hatte, erwarb 1923 die Aktienmehrheit der Chile Copper Co., deren Tochtergesellschaft, die Chile Exploration Co., das größte Erzvorkommen der Erde besitzt und allein etwa 40 % der Konzernproduktion erzeugt. Der Erschließung der chilenischen und bolivianischen Kupferschätze widmen sich neben der erwähnten Gesellschaft auch die von der Anaconda selbst gegründete Anden Copper Mining Co. und die Santiago Mining Co. Der — allerdings mißglückte — mehrmalige Versuch, das stark aufstrebende, belgisch-englische Unternehmen im Kongostaat, die Union Minière du Haut Katanga durch Erwerb der Majorität zum Glied des Konzerns zu machen, ist unter dem Gesichtpunkt des Rohstoffsicherungstrebens ebenfalls von Interesse.

1923 erwarb die Guggenheim-Gruppe, deren Rohstoffbasis in den eigenen und konzernmäßig beherrschten Grubenbetrieben der Kennecott Copper Co. liegt, während die Verhüttungsinteressen durch die American Smelting and Refining Co. dargestellt werden, die Braden Copper Mines Co., die ebenfalls in Chile tätig ist. In Hinsicht auf die Versorgung mit Kupfererzen ist sie mengenmäßig und kostenmäßig im amerikanischen Inlande allerdings besser fundiert als die Anaconda. Wie die Anaconda versuchte auch die Guggenheim-Gruppe in den afrikanischen Bergbau durch den Erwerb der Majorität der N'Changa Copper Mines, die neben der Bwana M'Kubwa (Tochtergesellschaft der South Africa Co.) rhodesische Kupfervorkommen ausbeutet, einzudringen. Durch das Dazwischentreten der British South Africa Co., der British Metal Corp. und der englisch-spanischen Rio Tinto wurde auch dieser Versuch vereitelt.

Die großen amerikanischen Kupferproduzenten sind gleichzeitig — abgesehen von der gleichlaufenden Erzeugung von Blei, Silber, Zinn und Gold — auch die wichtigsten Erzeuger von Zink. Dank der großen und reichen Vorkommen in der Union ist aber ihr Streben nach internationaler Rohstoffsicherung auf diesem Gebiet vorerst noch gering. Wie die amerikanischen Kupfer- und Erdölindustriellen sehen sich aber die großen europäischen Zinkerzeuger vor das Problem der Rohstoffbeschaffung gestellt. Die Lagerstätten, auf

Digitized by Google

denen sie ehemals ihre Abbau-, Röstung- und Verhüttungbetriebe aufbauten, sind erschöpft oder sehen der Erschöpfung entgegen, genügen nicht mehr für den gewachsenen Umfang des Unternehmens oder sind in anderer Weise der Verwertung entzogen worden. Der Erwerb ausländischer Konzessionen und Betriebsanlagen ist auch hier die für die Sicherung der Betriebskontinuität und Unternehmungrentabilität notwendige Folge.

Während die Bergwerkgesellschaft Georg von Giesche's Erben, Breslau, bisher nur durch die aus Henkel-Donnersmarck'schem Besitz erworbenen Zinkerzfelder in Terlan (bei Bozen) — abgesehen von ihrer Verbindung zur Silesian-American Corporation, New York und über diese Holdinggesellschaft zur Giesche Spolka Akcijna, Kattowitz — international gegliedert ist, die internationalen Verbindungen der British Metal Corporation mehr auf finanziellen Grundlagen beruhen, ist die belgische S. A. des Mines et Fondéries de Zinc de la Vieille Montagne schon seit ungefähr der Mitte des vorigen Jahrhunderts bemüht gewesen, ihre Rohstoffbasis international zu verstärken. 1853 erwarb sie Gruben in Bensberg (Deutschland), 1857 die schwedischen Zinkfelder von Ammeberg, die das in eigener Anlage geröstete Erz den Hüttenbetrieben des Konzerns zuführen. Die Hedelands Bergwerks A. S. Norge, Soc. Hellènique Metallurgique et Minière, die Compania Mexicana El Zinc, die Soc. Minière de Victoria, S. A. des Mines des Lanusei und die Soc. Générale des Minérais bilden weitere Stützpunkte für die kontinuierliche Beschickung der Verhüttungbetriebe mit Zinkerzen. Für die Belieferung mit Kohle sorgen die Gewerkschaften Rheinpreußen, Maas und Valentin Cocq. Wie die Rohstoffwirtschaft des Konzerns ist auch die Verarbeitungsphäre international. Von den 5 Röstbetrieben liegen Ammeberg in Schweden, Oberhausen in Deutschland, von den 6 Hüttenwerken Berge-Borbeck und Mühlheim in Deutschland, Creil in Frankreich, von den 7 Walzwerken das Werk Oberhausen in Deutschland.

Die rheinisch-westfälische Eisenindustrie erwarb um die Jahrhundertwende, unter dem Einfluß des Problems der rationellen Gichtgasverwertung und der durch den Engländer Thomas erfolgreich durchgeführten Minetteerzverwendung, große Erzfelder in Luxemburg, Deutsch- und Französisch-Lothringen. Sie beteiligte sich auch zur Sicherung der benötigten Qualitäterze an der Erschließung der schwedischen Erzlagerstätten und erwarb Abbau-

Digitized by Google

rechte in Marokko, Algier, im Kaukasus, in Spanien und in Brasilien. Erwähnt seien die Beteiligungen der Friedrich Krupp AG. an der Orconera Iron Ore Co., Bilbao, an der Sydvaranger Grubengesellschaft und an der Nya Mara Grufvorna (gemeinsam mit Hoesch und Gute-Hoffnunghütte), der Vereinigten Stahlwerke AG. an der in Hedemora in Schweden gelegenen Intranget-Grube, der Natorpgrube und der Jelkengrube, an der Grube Steinberg in Rümelingen (Luxemburg), sowie an spanischen und brasilianischen Erzgruben. Der Rohstoffsicherung diente 1921 auch der von Stinnes durchgeführte Erwerb der Aktienmehrheit der Österreichischen Alpine-Montangesellschaft, die durch ihren großen Besitz an hochwertigen Erzen die Produktionbasis der Rhein-Elbe-Union vergrößern sollte. Das Interesse an deutschen Kokslieferungen für die Hütten des österreichischen Unternehmens gab hier den zweiten Pfeiler für die Anlehnung.

Ähnliche Tendenzen zeigen die chilenische Gründung des französischen Schneider & Cie-Konzerns Forges, Fourneaux et Aciéries de Chile und seine Beteiligungen an spanischen Erzgruben, die Beteiligung der Bethlehem Steel Corp. an der Cornwall Ore Works Co. (Peru) und an den Forges et Aciéries du Chile, sowie schließlich auch die Ausbeutung brasilianischer Erze (im Staate Minas Garaes) durch die United States Steel Corporation.

Deutlicher als bei diesen Unternehmungen zeigt sich die Expansiontätigkeit nach dem Auslande aus Gründen der Rohstoffbeschaffung bei dem luxemburgischen Konzern der Aciéries Réunies de Burbach-Eich et Dudelange „Arbed" (Vereinigte Hüttenwerke Burbach-Eich-Düdelingen). Dieses Unternehmen sah sich durch die Abtretung Elsaß-Lothringens und das Ausscheiden Luxemburgs aus dem deutschen Zollgebiet vor völlig neue Aufgaben gestellt. Wie die deutschen Unternehmungen des rheinisch-westfälischen Gebietes ihre Hochöfen, Stahl- und Walzwerke in Lothringen durch die Sequestrierung oder durch den erzwungenen Verkauf verloren, wie die deutschen Werke in Luxemburg wegen des Verlustes ihrer lothringischen Erzbasis abgestoßen werden mußten, und wie die saarländischen Werke ihre Erzbasis verloren, so wurden auch die luxemburgischen Werke trotz der Übergangbestimmungen des Versailler Vertrages sowohl in der Rohstoffbeschaffung als auch in ihrem Absatz vom deutschen Inlandmarkte, von dem sie bisher ihre Kohlen,

Digitized by Google

ihren Koks und ihr Erz bezogen und auf dem sie ihre Produkte absetzten, abgeschnitten.

Der Schwerpunkt der Produktionsphäre der Arbed lag auf dem Gebiete der Eisen- und Stahlgewinnung und in der Auswalzung der Stahlblöcke. Schon 1913 hatte sie sich eine Kohlengrundlage in dem dreißigjährigen Interessengemeinschaftvertrage mit der Eschweiler Bergwerkverein A.G. zu schaffen versucht. Jedoch wurde ihr nach dem Kriege durch die Kohlenlieferungpflicht auf Grund des Versailler Vertrages und durch die unter dem Druck der Kohlenknappheit in Deutschland erfolgte Verlängerung der Kohlenausfuhrsperre nach dem Kohlenverteilunggesetz v. 24. 2. 1917 vorübergehend die Versorgung ihrer Werke — bis auf die in Deutschland gelegenen Anlagen von Holstenbach und Burbach — unmöglich gemacht. Zur Sicherung ihres Kohlenbedarfes hat sich die Arbed daher 1920 an der belgischen S. A. des Charbonnages de Helchteren et Zolder in Mariémont beteiligt. Dem gleichen Ziele diente die gemeinsam mit Eschweiler vorgenommene Beteiligung an der holländischen Société des Charbonnages Laura en Vereeniging, sowie der Besitz der Anthrazitgrube Carl Friedrich AG. für Bergbau und verwandte Industrien.

Während die Angliederung von Kohlenzechen aus dem Zwang erwuchs, das verknappte Rohmaterial zu sichern, ist bei der erfolgten Verstärkung der Erzbasis des Unternehmens mindestens der äußere Anlaß anderer Art gewesen. Wie bekannt wurde der deutsche Besitz an Erzlagerstätten und Anlagen in Lothringen unter Sequester gestellt und, ebenso wie die deutschen Besitzungen in Luxemburg, die sich nicht halten ließen, verkauft. Diese Freisetzung von Werksanlagen und Feldbesitz in großem Umfange bot der Entente-Industrie eine günstige Gelegenheit für Erweiterungen, die von den französischen, belgischen und luxemburgischen Unternehmungen nicht unausgenutzt gelassen werden durfte. Da der Erwerb große finanzielle Mittel erforderte, die der Arbed, losgelöst vom deutschen Kapitalmarkt, nicht zur Verfügung standen, war der Zwang zu einer Orientierung nach Frankreich gegeben. Hier erhielt sie Fühlung mit den großen Konzernen der französischen Schwerindustrie, die wie sie in den neuerworbenen Gebieten Produktiongrundlagen suchten. Sie fand den gewünschten Rückhalt bei Schneider & Cie., Creusot, und eine Beteiligung dieses Konzerns der französischen Rüstungindustrie an der Arbed war der äußere Ausdruck der gegenseitigen Interessen-

Digitized by Google

nahme. Die damit angebahnte Verbindung zur Banque de l'Union Parisienne schuf ihr den finanziellen Boden für ihre Expansionwünsche. — Gemeinsam mit anderen französischen und belgischen Unternehmungen (de Wendel, Hanécourt, Micheville) erwarben daraufhin die beiden Konzerne, Schneider und Arbed, die lothringischen und luxemburgischen Anlagen und Erzfelder der Gelsenkirchner Bergwerks- und Hütten-AG., die in die beiden 1919 gegründeten Gesellschaften Soc. Minière des Terres Rouges, Paris (lothringische Anlagen und Erzfelder) und Soc. Métallurgique des Terres Rouges, Luxemburg (luxemburgische Besitzungen) eingebracht wurden. Beide Unternehmungen gehören heute zum Konzern der Arbed. Die anderen Mitglieder des Erwerbskonsortiums, die nach dem Wiederaufbau der für sie günstiger gelegenen nordfranzösischen Gruben an den luxemburgischen Erzen weniger interessiert waren, sind durch Austausch der Anteile gegen Aktien der Arbed ausgeschieden.

Über Europa hinaus äußerte sich das Rohstoffinteresse des Konzerns in der Gründung der Companhia Siderurgica Belgo Mineiras, Bello-Horizonto (Brasilien), die das aus eigenen Erzgruben geförderte Manganerz teils selbst verhüttet, teils der Muttergesellschaft liefert. Mit diesen Erzlieferungen steht der kürzlich aufgetauchte Plan in Verbindung, in Belgien ein Stahlwerk zu errichten, das vor allem brasilianische Erze verhütten soll.

Das Hinausgreifen über die engen Grenzen des eigenen Staatsgebietes stempelt dieses Flechtwerk von Unternehmungen, von denen nur die wichtigsten hier genannt werden konnten, zum internationalen Konzern. Seine Internationalität zeigt zwar nicht das Signum einer weit ausspannenden Überbrückung des geographischen Raumes. Gewiß trägt auch die zweite luxemburgische Großunternehmung der Montanindustrie, die Société des Hauts Fourneaux et Aciéries de Differdange-St. Ingbert-Rümelange (Hadir) internationalen Charakter, und gewiß wäre die Ausdehnung der Arbed bei anderer politischer Gebietsgliederung vornehmlich auf einheitlichem Staatsgebiet erfolgt, denn die Mehrzahl der von ihr beherrschten Unternehmungen liegt im engsten Umkreis um Luxemburg. Aber die staatliche Abschnürung der Wirtschaftgebiete ist gerade eine Voraussetzung für jede Unternehmungausweitung über politische Grenzen hinaus, die keine Grenzen im wirtschaftlichen Sinne sein müssen und sein können.

Digitized by Google

Rohstoffsicherung im internationalen Rahmen ist auch Eigentümlichkeit der Aluminium-Industrie. Ihre Standortwahl ist energieorientiert. Die Stätten billigster Energieversorgung (Wasserkraft — in Deutschland auch Braunkohle) sind jedoch nur in geringem Maße auch gleichzeitig Bauxitlagergebiete. Die Aufrechterhaltung der Betriebskontinuität zwingt aber auch hier zur Sicherung der regelmäßigen Belieferung mit Rohstoffen, zur Interessenahme an Gesellschaften, die die Förderung des Grundstoffes betreiben. Die britische Industrie findet nur in Larne (Nord-Irland) und bei Ayrshire (Schottland) Rohstoffe im eigenen Staatgebiet. Da der Abbau dieser Bauxitlager für den Bedarf der Aluminiumindustrie nicht ausreicht, sind die Tonerdefabriken in Larne, Burntisland und Hebburn [1]) zu einem erheblichen Teil auf die Beschickung mit ausländischem Bauxit angewiesen, der aus eigenen Feldern in Var und im Departement Bouches du Rhône (Frankreich), Britisch-Guyana, Indien, Australien und von der afrikanischen Westküste stammt. Die amerikanische Industrie (Aluminium Company of America) fußt außer auf eigenen Fundstätten im Inlande auf Bauxitvorkommen in Britisch- und Niederländisch-Guyana [2]) und Frankreich. Die dort abgebauten Erden werden durch eigene Transport- und Eisenbahngesellschaften zu den Hütten gebracht, die den Strom zur Elektrolyse durch die dem Konzern angegliederten Elektrizitätwerke erhalten. Während die französische und die italienische Industrie Rohstoffe im eigenen Lande finden, sind die deutschen Werke (Vereinigte Aluminiumwerke AG. und Bitterfelder Aluminium-Industrie) in stärkstem Maße vom Auslande abhängig. Die Vereinigten Aluminiumwerke haben daher versucht, sich durch die Beteiligung an der Bauxit Trust AG. in Zürich, die verschiedene Abbaurechte in Ungarn, Rumänien und Jugoslawien vereinigt, ihre Belieferung mit Bauxit sicherzustellen. Dem gleichen Interesse dient die Beteiligung des Unternehmens, ebenfalls gemeinsam mit der Otavi Minen und Eisenbahngesellschaft, an der griechischen Gesellschaft „Barlos", die in Distomon am Korinthischen Meerbusen Konzessionen zum Abbau von Bauxitvorkommen besitzt.

In ähnlicher Weise sind auch die 1927 zur Margarine Unie zusammengeschlossenen Konzerne van den Bergh und Jürgens dazu

[1]) Die beiden ersten gehören der British Aluminium Company Ltd., die letzte der Aluminium Corporation Ltd.

[2]) Demerara Bauxit Co., Surinaamsche Bauxit Mij.

Digitized by Google

übergegangen, sich, wenn auch nicht restlos, von den Preis- und Qualitätschwankungen auf den großen Produktenbörsen frei zu machen und auf eigenem Land auf Java und Celebes die benötigten ölhaltigen Früchte zu gewinnen. Für ihr Streben nach Marktunabhängigkeit ist es von größter Bedeutung, daß die Margarine Unie 1929 zu Lever Brothers Ltd., Port Sunlight, dem größten Seifen- und Kerzenfabrikationunternehmen der Welt, in enge kapitalmäßige und interessengemeinschaftliche Beziehung (neue Einheitgesellschaften: Unilever) trat. Lever Brothers besitzen, neben einer großen Zahl von Produktiongesellschaften in allen Teilen der Welt, große Kokosplantagen in Westafrika, Ölfabriken in Durban, Opobo und Lagos (Nigeria), 2 Walfischfanggesellschaften (Southern Whaling and Sealing Co., Muithead and Willcock Ocean Harvest Co.), die das sowohl zur Kerzen- und Seifenfabrikation als zur Margarineherstellung benötigte tierische Fett liefern. Das Interesse von Lever Brothers dagegen lag vornehmlich in dem Wunsch, dem nach dem Tode von Lord Leverhulme, dem Gründer und Gestalter des Unternehmens, erfolgten Niedergang[1]) des Konzerns Einhalt zu tun, und unter neuen, tüchtigen Führerpersönlichkeiten die alte Weltstellung wieder zu erringen.

Überall hier zeigt sich ein Drang nach Rohstoffsicherung, jedoch nicht im Sinne einer Beschaffungpolitik um jeden Preis, sondern weitgehend beeinflußt von Rentabilitätserwägungen und von Überlegungen, die auf die zukünftige Entwicklung der Unternehmungen Bezug nehmen.

Was aber dem Ausdehnungstreben gerade konzernmäßigen Charakter aufgeprägt hat, das beruht nicht auf der Expansiontendenz selbst, sondern resultiert aus anderen Faktoren.

Die Zulassung ausländischer Gesellschaften oder physischer Personen fremder Staatsangehörigkeit zur Ausübung einer gewerblichen Tätigkeit ist nicht ohne weiteres gegeben, sondern abhängig von der Erfüllung und Unterwerfung unter bestimmte Normen und Erfordernisse der nationalen Gesetzgebung. Es ist daher notwendig, daß sich diese ausländischen Personen oder Gesellschaften den besonderen, von ihren eigenen, staatlichen Bestimmungen oft abweichenden Normen fügen. Meist wird durch Handelsverträge eine Regelung dahin getroffen sein, daß auch Staatsangehörige fremder

[1]) Er beruhte zum Teil auf großen Verlusten im Plantagenbetrieb.

Digitized by Google

Staaten in gleicher Weise wie Inländer einer Erwerbstätigkeit im Inlande nachgehen dürfen. Wenn solche Handelsverträge bestehen, wäre es also durchaus möglich, durch Filialgründungen und durch Errichtung von Werksabteilungen auch im Auslande den gleichen Gewerbezweig wie im Inlande auszuüben. Dem gegenüber aber stehen die in den verschiedenen Staaten verschiedenen Rechtsverhältnisse, die durch das bloße Filialsystem sich ergebenden rechtlichen Schwierigkeiten (Mangel eigener Rechtsfähigkeit) und die Unsicherheit über die Dauer und Unwandelbarkeit der vertragsmäßigen Abmachungen. Dies und die häufig vorkommende Bevorzugung einheimischer Unternehmungen durch Behörden und Private läßt die Errichtung besonderer Tochtergesellschaften in den durch den fremden Staat und das fremde Recht vorgeschriebenen Rechtsformen ratsam erscheinen. Oft sind auch die Konzessionerteilungen auf Schürfungen und die Ausübung besonderer Gewerbe, allgemein oder zeitweise daran geknüpft, daß der Erwerber der Rechte und der Gewerbetreibende nationale Zugehörigkeit besitzen muß, wie es z. B. bei den Verkäufen von Sequestergut und bei der mexikanischen Erdölgesetzgebung von 1917 der Fall war. Die ausländischen Interessenten die im Inland Geschäfte betreiben oder Rechte erwerben wollen, werden somit gezwungen, ihre Tätigkeit nicht als Ausländer oder als ausländische Gesellschaften auszuüben, sondern für diesen Zweck besondere Unternehmungen nationalen Rechtes zu gründen. Die Gesellschaftanteile dieser Tochterunternehmung werden dann ganz oder zum Teil von dem Stammunternehmen übernommen und zwecks verwaltungmäßiger Beherrschung der neuen Gesellschaft dem Beteiligungkonto der Muttergesellschaft oder einer besonderen Haltegesellschaft einverleibt.

Bei dem Erwerb der Rechte durch ein Konsortium von Interessenten versteht sich die Errichtung einer besonderen Betriebsgesellschaft von selbst. Zusammengehörige Werkskomplexe können nicht verteilt werden, wohl aber die Geschäftsanteile oder Aktienpakete sowie die Produkte und Gewinne der Unternehmung. Oft wird aus solchen Konsortialbeteiligungen, wie z. B. die Eingliederung der Société Minière des Terres Rouges und der Société Métallurgique des Terres Rouges in den Arbed-Konzern zeigt, eine feste Konzernverflechtung mit einem der ehemaligen Konsortialteilhaber, wenn dieser Konsorte zu späterer Zeit die Anteile der anderen Mitglieder durch Barauszahlung oder Aktienaustausch ablöst.

Digitized by Google

Das Risikomoment hat insofern auf die konzernmäßige Gestaltung der Expansion eingewirkt, als die neuen Unternehmungen oft mit besonders hohem Wagnis arbeiten und daher eine direkte, abteilungweise Angliederung an die Muttergesellschaft wegen der Gefahr, daß das privatwirtschaftliche, aber auch das technische Ziel der neuen Anlagen nicht erreicht wird, nicht zweckmäßig ist. Überdies ist die Unternehmung in keiner Weise interessiert, den Kapitalaufwand für die Neugründungen allein zu tragen. Die Kapitalbeschaffung durch das Stammhaus würde wegen der Vielzahl der daraus resultierenden finanziellen Verpflichtungen und aus Rücksicht auf den eigenen Bedarf der Muttergesellschaft an Anlage- und Betriebskapital und schließlich durch die Höhe der insgesamt benötigten Beträge, die eine schnelle Sättigung des Kapitalmarktes mit Kapitalpapieren einer einzigen Unternehmung fürchten läßt, unmöglich sein. Während der Anlaufzeit der Neugründung würde das investierte Kapital keinen Nutzen bringen, seine Verzinsung müßte durch die Gewinne aus anderen Quellen gespeist werden. Die Folge davon wäre für gewisse Zeit eine sinkende Gesamtrentabilität, und — auf die Dauer gesehen — würden alle Schwierigkeiten, die sich der einen oder anderen Gründung entgegenstellten, die Mutterunternehmung und ihre Finanzkraft schwächen. Ihr Interesse an der Tochtergesellschaft ist auf die produktionwirtschaftliche Verflechtung gerichtet; die finanzielle Bindung soll nur Mittel zum Zweck sein. Die übernommenen Geschäftanteile sollen ihr nur die Beherrschung der Untergesellschaft und ihre Eingliederung in den einheitlichen Produktionplan der Konzern-Ganzheit sichern. Das finanzielle Interesse wird durch den Beherrschungwillen bestimmt und begrenzt. Ein Mehr ist zwecklos, unökonomisch und bedeutet nur unnötiges, vergrößertes Risiko. Die Deckung des restlichen Kapitalbedarfes fällt dem Anlage oder Spekulation suchenden Kapitalisten zu.

Allerdings gibt es auch — dieser Hinweis ist notwendig — internationale Konzerne, bei denen eine durchaus entgegengesetzte Finanzpolitik durchgeführt worden ist, alle Aktien der Tochtergesellschaften von einer zentralen Holding-Gesellschaft übernommen worden sind und die Aktien oder Obligationen dieser Gesellschaft der Kapitalbeschaffung für den ganzen Konzern dienen. Jedoch liegen bei diesen Konzernen stets besondere Verhältnisse vor. Entweder gestattet ein im großen ganzen kleiner Kapitalbedarf die

Digitized by Google

Zentralisierung des Finanzierunggeschäftes in einer Hand, oder die geringe Größe der Tochterunternehmungen, ihre Rechtsform und ihre Ferne vom Kapitalmarkt machen ihnen selbst die Kapitalbeschaffung unmöglich. Jedoch versucht auch hier die Stammgesellschaft nach Möglichkeit, sich durch die Einschaltung einer besonderen Finanzierunggesellschaft, die vermöge ihrer Größe oder Kapitalmarktnähe das Interesse der Geldgeber in stärkerem Maße wecken kann, zu entlasten. Auf diese aus finanziellen Gründen bedingte Art der konzernmäßigen Ausgliederung von Unternehmungen wird an anderer Stelle zurückzukommen sein.

Eine weitere Ursache für die konzernhafte Gestaltung der internationalen — aber auch, wie beim Risikomoment, der nationalen — Unternehmungexpansion liegt in der Durchführung des Prinzips der Funktionenteilung, d. h. der Zergliederung der einzelnen Produktiontätigkeiten nach ihrem sachlich verschiedenen Gehalt, und in ihrer Ausübung durch besondere rechtlich selbständige Unternehmungen. Die Produktionstadien eines vor allem vertikal ausgerichteten Werkes sind oft technisch und wirtschaftlich derart voneinander verschieden, daß eine einheitliche technische oder wirtschaftliche Leitung unmöglich ist. Betriebtechnisch kann der eine Zweig der Produktion auf Massenfabrikation beruhen, während andere Arbeiten in Einzelfertigung durchgeführt werden müssen. Unterstehen beide einer einzigen Direktion, so können und werden stets Überschneidungen der Interessen vorkommen, die statt einer Zusammenarbeit ein Gegeneinanderarbeiten zum Schaden der Unternehmung zur Folge haben. Die Zergliederung in verschiedene, rechtlich selbständige Gesellschaften, die statt durch Firmeneinheit auf beteiligungmäßiger, personeller oder vertraglicher Grundlage zur wirtschaftlichen Einheit verflochten werden, wird auch hier der gegebene Weg sein.

Zu der Expansiontendenz tritt, wie bei der nationalen Konzernbildung, auch bei der internationalen Verflechtung die eigentliche Konzentrationbewegung. Nicht in allen Fällen werden Neugründungen vorgenommen werden. Je größer die Kenntnis der geophysischen Beschaffenheit der einzelnen Länder und Erdteile ist, je mehr die Fundstätten der Rohstoffe bekannt sind, je knapper die noch verfügbaren Vorräte sind und je mehr diese Rohstoffvorkommen von anderen schon in Besitz genommen sind oder ausgebeutet werden, umso weniger wird für die interessierten Unter-

Digitized by Google

nehmungen die Möglichkeit bestehen, sich durch Neugründungen oder Neuanlagen die benötigten Rohstoffe oder Ausgangmaterialien für ihre Produktiontätigkeit zu sichern. Sie werden dann einen zweiten Weg zur Durchsetzung ihrer Autarkiebestrebungen gehen müssen, den der Beteiligung an bereits bestehenden Unternehmungen dieser Art, entweder durch vertragliche Einigung oder durch gewaltsames Eindringen, durch Überfremdung. Da Fusionen mit völliger Verschmelzung der Firmen international wegen der rechtlichen Schwierigkeiten nicht in Frage kommen, sind auch diese Angliederungen Grundlagen für eine Verflechtungbewegung konzernmäßiger Struktur. Die bereits gemachten Ausführungen enthalten auch hierfür einige Beispiele.

Ebenso wie das eigentliche Rohstoffbeschaffungproblem hat auch die Frage der regelmäßigen und billigsten Halbfabrikatsversorgung zu internationalen Ausweitungen und Verbindungen der Unternehmungen geführt. Zum Teil sind die konzernmäßigen Angliederungen dieser Produktionsphäre eine Folge jener geschilderten ersten Verlagerung auf dem Gebiet der Rohstoffgewinnung. Aus Rentabilitätrücksichten entstanden an der Stelle der Rohstoffgewinnung Anlagen, die ihrer ersten Bearbeitung z. B. einer Reinigung oder Schmelzung oder einer Auspressung (Saaten) dienten. Von ausschlaggebender Bedeutung ist dabei das Standortsgewicht dieser Rohstoffe. Materialien von großer Schwere und geringem Wert, Stoffe, von denen außerordentlich große Mengen für die Herstellung relativ kleiner Quantitäten von End- oder Zwischenprodukten notwendig sind, werden in stärkstem Maße frachtkostenempfindlich sein. Überall da, wo es sich ermöglichen ließ, durch eine erste Bearbeitung den Gehalt der Rohmaterialien an den benötigten Grundstoffen auf ein geringeres Volumen oder einen höheren technischen Wert zu konzentrieren und die wertlosen Abfallstoffe auszusondern, hat man daher bei günstiger Lage auch der anderen Produktionbedingungen, eine Verlagerung der Produktionvorprozesse durchgeführt. Die durch die holländischen Margarinekonzerne getätigte Verlegung von Ölmühlen und Härtunganlagen in Kolonialgebiete beweist diese Tendenz, ebenso wie die Errichtung von Erdölraffinerien oder Reinigunganlagen in ausländischen Fundgebieten durch die großen Erdölkonzerne Standard Oil und Koninklijke-Shell-Burmah und die Erstellung von Konzentratanlagen für die erste Aufbereitung der Kupfererze in Alaska und

Digitized by Google

Chile durch die Anaconda und die Kenecott, der Zinkerze durch die Vieille Montagne in Schweden und Deutschland.

Die Verlagerung von Produktionsbetrieben in das Ausland muß nicht immer freiwillig geschehen. Bei ihrem Streben nach Rohstoffsicherung durch den Erwerb ausländischer Lagerstätten dieser Rohstoffe geraten die Unternehmungen leicht in Konflikt mit den Interessen dieser Staaten, die eine Ausschöpfung der Rohstoffbasis für eine kommende eigene Industrialisierung durch fremde Unternehmungen und fremde Weiterverarbeitung verhindern wollen und aus diesem Grunde — neben fiskalischen Erwägungen — zu Bestimmungen schreiten, die die Ausfuhr erschweren (Ausfuhrzoll), genehmigungpflichtig oder von einer teilweisen Verwendung im Inlande oder von einer Gegenlieferung anderer Rohstoffe abhängig machen. Die Errichtung von Raffinerien in mexikanischen Häfen ist eine Folge der aus dieser grundlegenden Einstellung der Regierung heraus dem Export von Rohöl auferlegten Besteuerung. Ebenso scheint auch die Gründung der brasilianischen Companhia Siderurgica Belgo-Mineira, Bello-Horizonto durch den Arbed-Konzern (gemeinsam mit Schneider-Creusot und Athus Grivégnées) eine Aktion, die weniger aus absatzpolitischen Gründen erfolgte — obwohl die zukünftigen Entwicklungmöglichkeiten dieser Gebiete den Schritt rechtfertigen könnten —, sondern, in Verknüpfung damit, ein Kompensationobjekt für die Ausfuhr brasilianischer Manganerze bieten sollte. Für diese Ansicht habe ich allerdings keine authentische Bestätigung erhalten können. Obwohl die ersten Pressenachrichten darauf hinwiesen, stellte der Geschäftsbericht der Arbed das Absatzinteresse in den Vordergrund. Daß aber das Beschaffunginteresse trotzdem von großer Wichtigkeit ist, dafür spricht der geplante Bau einer neuen Verhüttunganlage auf belgischem Gebiete.

War bisher nur von konzernmäßigen Ausstrahlungen von einer Urzelle aus zwecks Sicherung der Rohstoffversorgung die Rede, so darf nicht über eine weitere Verflechtungtendenz hinweggegangen werden, die nicht ausgesprochen konzernmäßiger Art ist, weil ihr der Charakter einer wirtschaftlichen Einheit fehlt, die aber doch eine enge wirtschaftliche Zusammenarbeit mehrerer Unternehmungen zur Folge hat: die Annäherung verschiedener Gesellschaften oder Konzerne, die durch ein gegenseitiges Bezugsverhältnis miteinander verknüpft sind. Diese Annäherung kann kapitalmäßiger oder interessengemeinschaftlicher Natur sein. Ihr diente — um

Digitized by Google

einige Beispiele zu nennen — die 1929 erfolgte kapitalmäßige Verbindung zwischen der I. G. Farbenindustrie AG. und der Ford Motor Company. Sowohl die Beteiligung der I. G. Farben an der 1925 gegründeten Ford Motor Co., Berlin, deren Mehrheit bei der englischen Ford-Gesellschaft liegt, als auch der Eintritt Edsel Fords in den Verwaltungsrat der neuen amerikanischen Holding- und Finanzierunggesellschaft der I. G. Farben, der American I. G. Chemical Corporation, war ein Weg, die I. G. als Produzentin von Leichtmetallen, Legierungen und Lacken und als künftige Konkurrentin auf dem Kautschukmarkt (Ford hatte schon — vor allem unter der Einwirkung des Stephenson-Plans — verschiedene Versuche gemacht, sich auf diesem Gebiet vom Markte unabhängig zu machen!) zu interessieren. Ebenso diente auch die Interessennahme der Vereinigten Aluminium-Werke AG. und der Aluminium Company of America (Mellon-Konzern) an der Bauxit-Trust AG., Zürich, die als Holdinggesellschaft für verschiedene Beteiligungen an Bauxit-Grubenunternehmungen fungiert, der Sicherung der Rohstoffversorgung. Diese gemeinsamen Beteiligungen an dritten Gesellschaften schaffen zwischen den interessierten Unternehmungen keine Konzernbeziehungen, sie ergeben aber Verbindungsfäden, die trotz der fehlenden Einheit eine starke Interessenverflechtung zur Folge haben können.

Die Beispiele zeigten bereits, daß die Betrachtungsweise je nach der Stellung, die der Betrachter einnimmt, wechseln kann. Was auf der einen Seite als Versorgungproblem erscheint, stellt sich auf der anderen Seite als Absatzinteresse dar. Beide Gesichtspunkte lassen sich nicht voneinander trennen; nur durch Erfassung des Ausgangspunktes der Bewegung läßt sich das entscheidende Motiv erkennen.

2. Die internationale Unternehmungexpansion unter dem Einfluß der Arbeiter- und Kapitalbeschaffung.

Ebenso wie der industrielle Betrieb die güte-, mengen- und preismäßige Lösung des Problems der Materialbeschaffung erheischt, ist er abhängig von der Versorgung mit der für die Bewältigung und Kontrolle des Produktionprozesses erforderlichen Arbeitkraft. Für die internationale Expansion der industriellen Unternehmungen hat dieses Moment insofern Bedeutung, als es geeignet

Digitized by Google

ist, eine Produktiontätigkeit oder ein Einzelstadium eines kombinierten Herstellungprozesses in das Ausland zu ziehen. Dabei wird es sich vor allem um Industrien handeln, deren technische Vorgänge schon eine gewisse Vollkommenheit besitzen, sich von traditioneller, handwerksmäßiger Überlieferung in der Bearbeitungweise losgelöst haben, bei denen schließlich statt qualitativ hochstehender Facharbeiter angelernte — und billiger bezahlte — Arbeitkräfte verwendet werden können, ohne daß die Güte des Produktes dadurch beeinflußt wird. Je stärker ein Produktionprozeß mechanisiert ist und je mehr er sich von dem Standortseinfluß anderer Faktoren unabhängig zu machen weiß, um so leichter läßt er sich in andere Gegenden verpflanzen. Die strukturelle Standortsverschiebung in der auf natürlichen Grundstoffen aufgebauten Textilindustrie, insbesondere der Jute- und Baumwollverarbeitungindustrie von den europäischen Gebieten in koloniale Territorien, ist nichts anderes als eine Folge dieser Mechanisierung ihres Produktionprozesses. Zur Überwachung der Maschine bedarf man nicht mehr Arbeiter, die sich in langer Lehrzeit besondere handliche und geistige Fähigkeiten erworben haben; man ersetzt sie durch fachlich unvorgebildete Kräfte, die bestimmte Hantierungen nach bestimmtem Schema in gleicher Weise auszuführen vermögen. Wo man den Facharbeiter trotzdem nicht entbehren kann, bleibt er in der Minderzahl; seiner Ansiedelung in fremden Gebieten steht, bei nicht zu großer Ungunst der klimatischen Verhältnisse, nichts im Wege. Je stärker auch die Mechanisierung oder Maschinisierung eines Erzeugungvorganges ist, desto geringer äußert sich der Einfluß des Mengen- und Qualitätproblemes, und desto schärfer tritt die Preisfrage der Arbeitkraft in den Vordergrund.

Die Preisverhältnisse auf dem Arbeitmarkte verschiedener Länder sind durchaus verschiedenartig. Die abweichenden gesetzlichen Bestimmungen über Arbeitentgelte und Arbeitdauer, Urlaubs- und Pausenzeiten, Heranziehung von Kindern und Frauen ergeben Verschiedenheiten auch in kostenmäßiger Hinsicht, und je stärker ein Industriezweig, trotz aller Mechanisierung, noch auf manuelle Hilfarbeit angewiesen ist, um so mehr werden sich diese Unterschiede auch in Produktionkostenverschiedenheiten auswirken, die sich, wegen der weltwirtschaftlichen Konkurrenz, in eine Verlagerung der Produktionstandorte umsetzen, wenn auf der Basis geringerer Lohnkosten eine erweiterte Exportmöglichkeit nach anderen Ländern besteht und nicht andere Standortsfaktoren dieser Wahl entgegentreten.

Digitized by Google

Abgesehen von Verlagerungen, die sich unter dem Einfluß dieser Kostenverschiedenheiten in der englischen Textilindustrie (Indien) geltend gemacht haben, bietet die europäische Kunstseidenindustrie durch die Errichtung von Tochtergesellschaften in Italien einige Beispiele. Trotzdem Italiens Bedarf an Kunstseide durch Inlandsproduktion reichlich gedeckt ist, sein Export an der Spitze der Ausfuhrziffern aller anderen Ländern steht, errichteten die I. P. Bemberg AG., Barmen, in Mailand als Tochtergesellschaft die La Seta Bemberg, die Eerste Nederland'sche Kunstzijde-Industrie Arnhem (Enka) die S. A. Italo-Orlandese Enka in Mailand. Allerdings muß darauf hingewiesen werden, daß es sich bei der Bemberggründung wohl auch um Absatzinteressen handelt. Das Kupferstreckspinn-Verfahren, das Bemberg anwendet, ergibt bei höherem Preise einen qualitativ feinen Faden, der in Italien bis dahin nicht hergestellt wurde. Da aber gerade wegen der Monopolstellung dieser Kunstseidenart durchaus die Möglichkeit einer Einfuhr gegeben gewesen wäre und die italienischen Zölle nicht überhöht sind, scheint auch hier das Moment der Kostenverbilligung durch Einsparungen an Arbeitlöhnen von Einfluß gewesen zu sein. Verschiedene andere Firmen, deren Auskünfte ich allerdings vertraulich behandeln muß, haben mir für ihre Erwerbungen ausländischer Gesellschaften oder ihre Neugründungen im Ausland gleiche Gründe angegeben. Von gleicher Wirkung wie die Verschiedenheit der Lohnkosten war nach diesen Berichten die differenzierte Belastung durch Steuern und Sozialabgaben.

Die Abhängigkeit der Industrie von der Zufuhr von Kapitalien bedingt den innigen Kontakt mit dem Bankwesen, auf den schon an anderer Stelle hingewiesen wurde. Diese Verbindung äußert sich in mehrfacher Weise: durch einen ständigen Kontokorrentverkehr, der der Gewährung von Betriebskrediten längerer oder kürzerer Laufzeit dient, durch das Emissiongeschäft, bei dem die Bank (indirekte Methode) als Vermittlerin zwischen dem Geldkapital nachfragenden Unternehmen und den Anlage suchenden Kreisen ihrer Kundschaft auftritt, durch das Depotgeschäft, das den Banken durch die Legitimationübertragung eine Akkumulierung des Stimmrechts und einen Einfluß auf die Geschicke der Gesellschaft erlaubt, und schließlich durch dauernde Beteiligung in mehr oder minder starkem Maße. Über jede dieser Sparten ist die Bank an der Rentabilität der mit ihr geschäftlich verbundenen Unternehmung inter-

Digitized by Google

essiert. Da ihre Verbindungen sich im allgemeinen nicht nur auf ein einzelnes Unternehmen eines bestimmten Gewerbezweiges beziehen, sondern stets auf mehrere Unternehmen gleicher Art, vermag ein Konkurrenzkampf zwischen diesen Werken auch sie — auf beiden Seiten — zu schädigen. Sie wird daher bemüht sein, durch eine Annäherung der Gegner den Ausbruch des Kampfes zu verhindern oder eine bereits bestehende Rivalität zu beseitigen. So wird eine Förderung der Konzentrationbewegung das Werk der Banken sein, wobei aber auch nicht verkannt werden darf, daß die Konkurrenz zwischen den dahinter stehenden Banken oft notwendige industrielle Zusammenschlüsse verhindert hat.

Die Intensität dieses Bankeneinflusses auf die industrielle Entwicklung der einzelnen Länder ist verschieden. Sie hängt ab von der Struktur des Bankwesens und der der Industrie. Die Universalbanken, die sich in Deutschland herausgebildet haben, werden mit ganz anderen, allseitigen Interessen der Industrie gegenüberstehen, als die spezialisierten französischen und englischen Banken, die, je nach der Art ihres Geschäftszweiges, mit einer Unternehmung nur auf einem Gebiete zu tun haben. Daß dabei die äußerliche Spezialisierung nicht ausschlaggebend ist, zeigt das Verhältnis der amerikanischen Banken zur Industrie. Die durch kapitalmäßige Verflechtung verschiedener Banktypen hervorgerufene Herausbildung großer Bankengruppen, die unaufhaltsame Entwicklung zum Universalbanksystem (complet units) und die spezielle Verknüpfungbasis des Corporate Trust Business der Trust-Banken werden in Zukunft die Interessenverflechtung wahrscheinlich noch stärker zum Ausdruck bringen.

Amerikanische Banken betätigen sich neuerdings auch auf dem Gebiete der internationalen Industriekonzentration. Allerdings darf nicht aus Einzelfällen auf eine generelle Entwicklungtendenz geschlossen werden. Im großen und ganzen ist das internationale Finanzierunggeschäft Sache der großen Privatbankhäuser. Nur diese sind, wie sie ja auch die Urzelle der amerikanischen Bankenkonzentration waren, die Träger der amerikanischen Darlehensgewährungen an Europa. Sie beschränken sich im allgemeinen auf das reine Kapitalvermittlunggeschäft. Nur einige wenige, wie das Bankhaus Lee, Higginson & Co., Boston [1]), ragen aus der Masse hervor durch ihre besondere Art der Finanzierung, ihre Spezialisation auf

[1]) S. Leonidoff, Lee, Higginson & Co.

Digitized by Google

bestimmte Industriegruppen, wie die Elektrizitäts- oder die Chemische Industrie, und, auf dieser Grundlage, durch ihre Einflußnahme auf die internationale Konzentration- und Expansionbewegung der Industrieunternehmungen. Jedoch haben auch deutsche Banken, wie z. B. die Direktion der Disconto-Gesellschaft und das Bremer Bankhaus Schröder & Co. bei der Gründung der Continentalen Linoleum-Union, die internationale Verflechtung gelegentlich beeinflußt. Die Internationalisierung des Wettbewerbes zwingt auch die Banken zu internationaler Wirtschaftpolitik. Wie die ausländische Expansion der Industrieunternehmungen die internationale Verknüpfung des Bankwesens fördert und wahrscheinlich in den nächsten Jahren noch gewaltig fördern wird, so wird auch die wachsende Internationalität des Bankwesens und seiner Kundschaftinteressen verstärkend auf die Verflechtung der Industrien zurückwirken. Der wachsende Kapitalbedarf der überstaatlichen Konzerne wird Gruppenbildungen der Banken in internationaler Zusammensetzung erforderlich machen. Die Internationalisierung des Rentabilitätinteresses wird ihre Folge sein.

Wie weit die Tätigkeit und die Willensäußerungen der Bankfirmen für die konzernmäßige Verknüpfung der von ihnen beherrschten Industriegruppen entscheidend sind, läßt sich selbst im Einzelfall schwer feststellen. Sie darf keineswegs überschätzt werden. Im allgemeinen überwiegt die reine finanzgeschäftliche Verbindung, die auf den Konzentrationprozeß keinen Einfluß ausübt, im Augenblick bei den internationalen Beziehungen der Banken durchaus. Immerhin bleibt auch hier durch die Zusammenarbeit ein gewisses Interesse bestehen, das zu gegebener Zeit zu einer Intervention zwischen den sich befehdenden Unternehmungen führen wird.

Von weit stärkerem Einfluß auf die internationale Expansion- und Konzentrationbewegung als die Zusammenarbeit zwischen Bank- und Industrieunternehmungen waren die Versuche der Industrie, selbst mit den Kapitalmärkten in Kontakt zu kommen und sich durch die Errichtung von Finanzierunggesellschaften — meist unter Beteiligung der befreundeten, an dieser Abwälzung von Spezialrisiken interessierten Banken — die von ihnen benötigten Geldmittel zu beschaffen. Dieser Kapitalbedarf kann aus doppelten Gründen entstehen. Er kann der Absatzfinanzierung dienen, er kann aber auch ein Kreditbedarf für die Ausgestaltung des Produktionprozesses oder Tätigkeitbereiches der Industrieunternehmungen sein.

Digitized by Google

Von besonderer Bedeutung war vom Anbeginn der Internationalisierung des Absatzfeldes an das Kreditproblem des Auslandsgeschäftes, insbesondere im Handelsverkehr nach Übersee. Die Versendungzeiten erfordern lange Zahlungziele. Der hier gegebene Kredit muß zur Aufrechterhaltung der Kontinuität des Wertflusses in der Unternehmung durch selbst genommene Kredite gedeckt werden. Die daraus entstehenden Rembours- und Vinkulationsgeschäfte vermögen jedoch nur dem Handelsinteresse zwischen entwickelten Wirtschaftgebieten zu genügen. Gegenüber den Absatzwünschen in erst aufzuschließende Gebiete muß diese Finanzierungart versagen.

Der Handel zwischen den europäischen Industriestaaten und den kolonialen Märkten vollzog sich schon vor dem Kriege nicht auf Grund einer restlosen Tauschkompensation zwischen Industrieprodukten und kolonialen Rohstoffen. Die von der Kolonialwelt exportierten Gegenstände schufen diesen Ländern wohl im großen ganzen eine aktive Handelsbilanz; das Aktivplus aus der Handelsbilanz genügt jedoch nur, um den Zinsendienst für die bereits investierten Kapitalien zu bestreiten. Ein Überschuß, der — auf die Dauer gesehen — einen steigenden Bedarf nach europäischen Waren ermöglicht hätte, war nur in geringem Maße vorhanden. Eine Absatzvergrößerung konnte daher nur durch weitere großzügige Kreditgewährung zur produktiven Verwendung, die eine Verzinsung in Aussicht stellte, erfolgen. Eine derartige Absatzfinanzierung fand in der Vorkriegszeit tatsächlich in großem Umfange statt. In der Nachkriegszeit hat sie jedoch starke Hemmungen erfahren Die Währungzerrüttungen in den europäischen Staaten hatten die Sparbeträge bis auf geringe Reste vernichtet; die neue Spartätigkeit setzte unter der Furcht vor neuen Inflationen nur zögernd ein. Die europäischen Wirtschaften krankten an einer Übersetzung und Veralterung ihres Produktionapparates und an einer daraus sich ergebenden Senkung der Gewinne. Die Steuerpolitik — oft unter dem Einfluß kapitalfeindlicher Ideen — schränkte die Möglichkeiten neuer Kapitalbildung weiter ein. Beschlagnahmungen und Sequestrierungen feindlichen Eigentums vernichteten viele Werte und beraubten ihre Eigentümer weiterer Einkommensquellen. Und schließlich wurde der eigene Kapitalbedarf Europas durch die Notwendigkeit zur Rationalisierung und zur Finanzierung der vernachlässigten und erweiterten Aufgaben so groß, daß nicht nur die noch vorhan-

Digitized by Google

dene eigene Kapitalbildung nicht ausreichte, sondern daß auch fremde Kapitalmärkte in Anspruch genommen werden mußten. Für die Kreditgewährung an die früheren kolonialen Absatzmärkte blieb nur wenig übrig. An die Stelle der europäischen Geldgeber traten die kapitalstarken Vereinigten Staaten von Amerika, die nach dem Kriege in allen Gebieten des amerikanischen Kontinents und darüber hinaus eine großzügige[1]) Investierungpolitik (peaceful penetration) trieben, sei es zur Sicherung ihrer Rohstoffbezüge, sei es zur Sicherstellung ihrer Warenausfuhr. Diese Tatsache beleuchtet blitzartig das Schlagwort von der Enteuropäisierung der Welthandelsbilanz[2]).

Die Kreditgewährung an Absatzländer kann entweder, in allgemeiner Weise, auf dem Anleihewege gegenüber Regierung oder Privaten durchgeführt werden, oder aber speziellen Zwecken dienen. Beiden Anforderungen vermag das Kreditierungsystem der Banken durch ihre Dauer und durch die speziellen Wünsche, die sich an sie knüpfen, nicht zu genügen — obwohl auch ihre Tätigkeit auf diesem Gebiete notwendig ist. Insbesondere, wo es sich um besondere Zwecksetzung von Krediten und spezielle Risiken handelt, werden sie durch andere Organisationen ersetzt, die durch sie und die an dem Export in diese Gebiete interessierten Industrieunternehmungen errichtet werden.

Dabei ist der Werdegang meist der: Weil die Beschäftigung der Produktionanlagen durch freiwillige — durch vorhandene Kapitalien der Käufer finanzierte — Bestellungen nicht genügt, sei es, daß die Industrie sich erst in den Anfängen ihrer Entwicklung befindet, sei es, daß ein erst zu überwindendes Mißtrauen gegen ihre Tätigkeit und gegen ihre Produkte herrscht, sei es, — was von dauernder Wirkung ist — daß es sich um Millionenobjekte handelt, für deren Finanzierung die Mittel fehlen, muß die betreffende Unternehmung auf dem Kreditwege das Geldkapital bereitstellen, das die Umsetzung

[1]) S. aber die Ausführungen Cassels, Neuere monopolistische Tendenzen S. 59 ff., der auf Grund der Zahlungsbilanzveröffentlichungen durch die Weltwirtschaftskonferenz (Memorandum on Balance of Payments and Foreign Trade Balances 1910/24 I.: Balance of Payments and Summary Trade Tables, League of Nations, Genf 1925) zu einer recht einschränkenden Bewertung der Kreditversorgung der Welt durch U.S.A. kommt.

[2]) S. a. Levy, Die Enteuropäisierung der Welthandelsbilanz, WA 1926, 23/2, Chr. u. Arch. S. 329 ff.

Digitized by Google

des Bedarfes in effektive Nachfrage ermöglicht. Je größer der Bedarf nach Abnehmern ist, je mehr die Produktiontätigkeit ständig gleichlaufend erhalten werden muß, und je mehr die Belastung mit Kreditaktionen das Risiko der Unternehmung erhöht und die Kapitalanforderung für den Ausbau und die Verbesserung der eigenen Produktionanlagen gefährdet, um so stärker wird sich der Wunsch durchsetzen, sich von dieser Belastung zu befreien und die Finanzierung der Kunden besonderen Gesellschaften zu übertragen, also eine Abspaltung der Kreditgewährungfunktion vorzunehmen. Diese neue Gesellschaft konzentriert nunmehr den Kapitalbedarf für alle Finanzierunggeschäfte auf sich. Das dazu nötige Kapital erhält sie, auf der Grundlage ihres Effektenbesitzes, durch die Ausgabe eigener Aktien oder Obligationen, die für die ersten Jahre ihres Bestehens, die durch die Bauzeiten der Anlagen ohne Erträgnis sind, mit vom Stammunternehmen garantierter Dividenden- bzw. Zinsendienst ausgestattet sind. Da das Stammunternehmen nicht nur an der Erstellung der Anlagen interessiert ist, sondern auch weiterhin als Lieferant wirken will, wird eine kapitalmäßige Verbindung zwischen Stammgesellschaft und Finanzierungunternehmen vorgenommen werden. Auf diese Weise schafft sich das industrielle Werk eine Anzahl fester Kunden, die ohne seine Initiative niemals entstanden wären.

Mit der Errichtung dieser Finanzierungsgesellschaften[1]) muß nicht unbedingt eine Verlegung ins Ausland verbunden sein. Wenn der inländische Kapitalmarkt für die Aufnahme der neuen Effekten und auch für den zukünftigen Kreditbedarf ausreichend erscheint, wenn die Aktiengesetzgebung einen genügenden Anreiz zur Gründung einer derartigen Gesellschaft bietet, die Steuerpolitik keine Erschwerungen macht, und wenn schließlich die Psyche eines Volkes gerade solchen Effekten besonders oder leicht zugeneigt ist, wird die Errichtung der Gesellschaften auch im Inlande erfolgen können. Tatsächlich aber sieht man, wenigstens von deutscher, österreichischer und schwedischer Seite aus betrachtet, eine starke Bevorzugung fremder Länder als Sitz der von ihren Industrien gegründeten Finanzierunggesellschaften. Belgien und die Schweiz waren schon vor dem Kriege als Standorte prädestiniert: Die Schweiz, wegen ihrer neutralen Lage, wegen ihres ausgezeichneten, international stark

[1]) S. insbesondere Liefmann, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, Jena 1923. 3. Auflage.

Digitized by Google

interessierten Bankwesens, und ihrer entgegenkommenden aktienrechtlichen Bestimmungen, die u. a. eine Ausgabe von Aktien in doppelter Höhe der in Besitz befindlichen Effekten gestatteten, die Bilanzierung erleichterten und die Neuausgabe von Aktien vor Vollzahlung der alten Anteile erlaubten, Belgien wegen seiner — vor dem Kriege! — gesicherten politischen und wirtschaftlichen Lage, seines engen Kontaktes mit der Weltwirtschaft, günstiger aktienrechtlicher Vorschriften und wegen der Mentalität seiner Bürger, die sich, wie die Franzosen, von jeher stark für ausländische Werte interessierten. Nach dem Kriege treten neben die Schweiz, die außer aus den erwähnten Gründen auch aus steuerlichen Überlegungen der geeignetste Standort für Holding-Gesellschaften wird, besonders Holland und die Vereinigten Staaten von Amerika.

Die Schaffung eigener ausländischer Institute für die Absatzfinanzierung erfolgte vor dem Kriege in großem Stile durch die großen Elektrizitätgesellschaften Deutschlands. Ihr Schrittmacher war Ludwig Loewe & Co., die, gemeinsam mit der Elektrizitätgesellschaft Union, die in enger Verbindung mit der General Electric Co. stand, 1895 die Société génerérale d'entreprises électriques, Brüssel, 1897 die Société financière des transports et d'entreprises industrielles (Sofina) gründete. Dem Vorgehen von Loewe und der Union folgten binnen kurzem die anderen deutschen Unternehmungen. 1895 errichtete die A. E. G., mit Unterstützung der Deutschen Bank (Georg von Siemens!) und der Schweizerischen Kreditanstalt, die Bank für elektrische Unternehmungen, Zürich; 1896 folgte Siemens mit der Gründung der Schweizerischen Gesellschaft für elektrische Unternehmungen, Basel (seit 1918 Glarus). 1898 gründete die französische Schneider & Co., Creusot, die Société franco-suisse pour l'industrie électrique, Genf, 1911 die A. E. G. für ihre russischen Geschäfte die Société des transports et électricité en Russie.

Durch den Kriegsausbruch ist das Band zwischen diesen Finanzierunggesellschaften und ihren einstigen Muttergesellschaften, teils durch Beschlagnahme, teils durch freiwillige Abstoßung der Anteile zerschnitten worden. Zum Teil haben sie sich, völlig selbständig geworden, untereinander stark verflochten, so daß auch hier große Konzerngebilde entstanden sind, teils sind sie, wie die Sofina, in Abhängigkeit von ausländischen Konzernen gelangt. Für die deutsche Elektrizitätindustrie wurde die Lage verhängnisvoll.

Digitized by Google

Den Kontakt mit dem Weltmarkt hatte sie verloren, der deutsche Kapitalmarkt konnte ihre Kapitalansprüche nur in geringem Maße befriedigen; ein Neuaufbau der Finanzierungorganisation war wegen der noch wenig konsolidierten politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zum Auslande unmöglich. Während der Siemens-Konzern in seinem schon von jeher stark entwickelten Schwachstromgeschäft einen Ersatz fand — oder besser: bisher gefunden hat — war die A. E. G. gezwungen, mit der General Electric Co., bzw. ihrer Holding-Gesellschaft für die Auslandsinteressen, der International General Electric Co., in eine Verbindung zu treten, die 1929 in der Übertragung eines Minderheitpaketes von 30 Millionen RM-Aktien ihren Ausdruck fand. Obwohl hierfür auch noch andere Gründe, auf die an anderer Stelle noch eingegangen wird, namhaft zu machen sind, ist das Bestreben, nicht durch die internationale Expansion des amerikanischen Konzerns an die Wand gedrückt zu werden, sondern einen Anteil an der Befriedigung des Weltbedarfes zu behalten und wieder in Kontakt mit den dafür notwendigen Finanzierunginstituten zu kommen, in weitestem Maße ausschlaggebend für diese Verflechtung gewesen.

In ähnlicher Weise wie die Elektrizitätindustrie vor dem Kriege haben nach dem Kriege die großen Automobilkonzerne eine Finanzierung ihres Absatzes versucht. Auch hier erschien die Zwischenschaltung einer Kreditinstitution bei der Größe der Objekte und wegen des in den Zahlungbedingungen zu gewährenden Entgegenkommens notwendig. Da die Bonitätbewertung nicht zentral geleitet werden konnte, ergab sich eine Dezentralisierung der Kreditorganisation in Parallelschaltung zu den einzelstaatlichen Vertriebsgesellschaften von selbst. Diese Art von Finanzierunginstituten ist in Deutschland beispielsweise durch die Ford Kredit AG. vertreten.

Auch zur Stärkung des finanziellen Rückhaltes bei der Ausdehnung ihrer Produktiontätigkeit ist bei einigen internationalen Konzernen eine Auswanderung in das kapitalreichere und in der Verzinsung billigere Ausland durch Gründung besonderer Finanzierunggesellschaften erfolgt. Ganz allgemein gesehen konnte oft der inländische Kapitalmarkt — wie auch bei den schon dargestellten Verlagerungen — den Unternehmungen die für Ausbau ihrer Produktionanlagen und für ihre Auslandsexpansion auf fabrikatorischem Gebiete notwendigen Geldmittel nicht oder nicht

Digitized by Google

in ausreichendem Maße zur Verfügung stellen. Auch sie gingen daher dazu über, sich aus dem Auslande diese Mittel zu verschaffen, indem sie Gesellschaften gründeten, die auf Grund ihres Effektenbesitzes an den verschiedenen Auslandsfilialen des Konzerns eigene Aktien oder Obligationen ausgaben. Durch diese finanziellen Transaktionen wurde der fabrikatorische Teil der Unternehmung, der Betrieb selbst, nicht berührt. Für ihn war kein Grund zur Verlagerung gegeben.

1895 verlegte der Margarine-Konzern Van den Bergh seinen Sitz durch die Gründung der Van den Bergh's Ltd., nach London, trotzdem bis dahin und noch viele Jahre später eine nach England gerichtete fabrikatorische Expansion nicht getrieben wurde. Bis in die 80er Jahre des vergangenen Jahrhunderts war das Unternehmen durchaus national fundiert. Erst nach dieser Zeit begann die allerdings vorerst langsame Expansionbewegung in die Nachbarländer. Während aber die Ausdehnung nach Deutschland, Belgien und Frankreich in jenen Jahren zollpolitisch begründet war, erfolgte die Interessenausdehnung nach England aus finanziellen Erwägungen. Der englische Kapitalmarkt erschien van den Bergh für seine Pläne geeigneter als der holländische, der auf die Dauer die Belastung durch den Kapitalbedarf von zwei großen Konzernen des gleichen Gewerbezweiges nicht hätte tragen können. Die errichtete Holding-Gesellschaft, Van den Bergh's Ltd., wurde zur Spitzengesellschaft des Konzerns. Die holländischen Werke blieben in der N. V. Van den Bergh's Fabrieken, Rotterdam zusammengefaßt. Für die ausländischen Beteiligungen wurde eine besondere Halte-Gesellschaft, die Wahnschaffe, Muller & Co.'s Hollandsche Vereeniging tot Exploitatie van Margarinefabrieken gegründet, die seit 1912 Holland'sche Vereeniging tot Exploitatie van Margarinefabrieken, Rotterdam, firmiert.

Der Anton Jürgens-Margarinekonzern blieb dagegen in Holland. Aber auch bei ihm wurde — was nebenbei bemerkt sei — 1902 durch die Umwandlung der Stammgesellschaft in eine Aktiengesellschaft (N. V.) und 1906 durch die Gründung einer Holding-Gesellschaft für die in- und ausländischen Beteiligungen (N. V. Anton Jürgens Vereenigde Fabrieken) eine Zentralisation herbeigeführt.

Nach dem Kriege folgte dieser Finanzpolitik Van den Bergh's der Schwedische Zündholzkonzern. Im Jahre 1903 erfolgte unter

Digitized by Google

dem Druck des inländischen und ausländischen Wettbewerbs, insbesondere auf dem indischen Markte durch die Japaner, die mit niedrigeren Löhnen und geringeren Frachtkosten arbeiteten, die erste innerschwedische Einigung zwischen Gebrüder Lundström, der ältesten Zündholzfabrik, und ihrem größten Konkurrenten Vulcans in Tidaholm und sechs kleineren Werken durch die von Löwenadler inaugurierte Errichtung der Jönköpings och Vulcans Taendsticksfabriks A. B. 1913 erwuchs diesem Unternehmen in Ivar Kreuger, der die freien Zündholzfabriken in der A. B. Förenade Svenska Taendsticksfabriken A. B. zusammenschloß, der große Gegner. Schon das Jahr 1917 brachte, dank der durch den Krieg verursachten Verhältnisse und dem überragenden Organisation- und Führertalent Ivar Kreugers den Zusammenschluß der beiden Gruppen zur Svenska Taendsticks A. B., einer Holding-Gesellschaft für die Effekten der beiden Unternehmungen. Sie selbst steht unter der Kontrolle der Kreuger & Toll A. B., der ehemaligen Firma Kreugers, die, unter Aufgabe ihrer eigenen Produktiontätigkeit (Baugeschäft) zur obersten Haltegesellschaft des Konzerns wurde, gleichzeitig aber auch das Sammelbecken aller sonstigen Interessen ihres Leiters auf dem Gebiete des Bankwesens, der Präzisionstahlindustrie (Svenska Kullagerfabriken A. B.), der Elektrizitätindustrie (Ericson) und der Eisenerz-Gewinnung (Grängesberg-Konzern) geworden ist. Mit dieser Vereinigung der ehemaligen Gegner war aber nur ein Teil des Werkes Ivar Kreugers durchgeführt. Der äußeren Konsolidierung und Konzentration trat die organisatorische Vereinfachung und Rationalisierung zur Seite. Die Produkt-Erzeugung wurde in sechs Betrieben [1]) zentralisiert. Zur Verbilligung des Produktionprozesses wurde die vertikale Expansion (Holzgewinnung, Chemische Werke, Maschinenfabriken) verstärkt und Transportgesellschaften und Reedereien dem Konzern angegliedert.

Aber diese Maßnahmen reichten nicht aus. Die Unterbindung des Handels mit dem Ausland durch den Krieg zu Wasser und zu Lande hatte die schwedische Industrie wichtiger Absatzgebiete beraubt. In Indien, China und Australien waren von neuem die japanischen Industriellen und Händler eingedrungen. Andere Länder hatten in der Zwischenzeit ihre Zündholzerzeugung monopolisiert und einheimischen Gesellschaften übertragen. Wieder andere hatten begonnen, die

[1]) S. Freude a.a.O. S. 37.

Digitized by Google

fremde Einfuhr durch Zölle und Handelserschwerungen zu drosseln. In anderen wieder war eine starke Exportindustrie entstanden, die den schwedischen Absatzwünschen im Wege stand. Einer Überwindung dieser Schwierigkeiten standen das hohe schwedische Lohnniveau und die Antidumping-Gesetzgebungen des Auslandes entgegen.

Ivar Kreuger gelang es, all dieser Widerstände Herr zu werden. Neben und anstelle der Politik der Vorkriegszeit, den Gegner durch Qualität aus dem Felde zu schlagen, dabei aber mit der Basis Schweden zu kämpfen, faßte er den Plan einer konzernmäßigen Expansion nach dem Ausland. Wo der Einfuhrweg versperrt war, trat die eigene Produktiontätigkeit im Inlande an die Stelle des Imports. Wo Monopole in Bezug auf Produktion oder Handel mit Zündhölzern bestanden, versuchte er, sie auf sich übertragen zu lassen [1]).

Neugründungen von Unternehmungen erfordern finanzielle Mittel. Die Monopolübernahme muß durch Kreditgewährungen an die fremden Staaten erkauft werden. Das gigantische Ausmaß des Kapitalbedarfes, der aus diesem Plan resultierte, wäre aus eigenen Mitteln und auf dem üblichen Wege nicht zu befriedigen gewesen. Die neuen Unternehmungen entstanden in Ländern, die nur geringe Kapitalbildung aufwiesen oder durch den Krieg in ihrer Kapitalansammlung geschwächt waren und daher nicht die erforderlichen Geldmittel zur Verfügung stellen konnten. Für die Aufkäufe bestehender Fabriken galt Gleiches. Für diese Aufwendungen und die zu gewährenden Anleihen aber reichte selbst die Kapitalkraft des schwedischen Mutterlandes bei weitem nicht aus. Es galt also, andere Kapitalmärkte zu erschließen und sie den Zielen des Konzerns dienstbar zu machen, um für die Expansionbewegung des Konzerns tragfähigen Grund zu gewinnen. Welches Land schien für diesen Zweck besser geeignet als die Vereinigten Staaten von Amerika?

Schon 1919, 2 Jahre nach Errichtung der Svenska Taendsticks A. B., ließ Ivar Kreuger seinen Ideen die Tat folgen. Kreuger und Toll gründete die American Kreuger & Toll Corporation, deren Aufgabe war, eine Absatzorganisation auf dem amerikanischen Kontinent zu schaffen, gewinnbringende ausländische Produkte (ins-

[1]) S. a. II. 4.

Digitized by Google

besondere Pharmazeutika und andere chemische Produkte) zu vertreiben und last not least Anschluß an die amerikanischen Finanzkreise zu gewinnen. Der Schritt war von Erfolg begünstigt. Der Zündholzimport steigerte sich, die Gewinne der Tochtergesellschaft entsprachen den Erwartungen und — vor allem — das Interesse der amerikanischen Finanziers für den europäischen Konzern mit seinen „amerikanischen" Tendenzen war geweckt. Nachdem 1923 bereits ein Teil der Kapitalerhöhung der Svenska Taendsticks in Amerika emittiert worden war, gründete Kreuger im gleichen Jahr die International Match Corporation, in die er, gegen Überlassung der Majorität an Stimmrechtsaktien, die in seinem Besitz befindlichen Aktienpakete von 42 außerschwedischen Zündholzgesellschaften einbrachte, und in deren Verwaltungrat als Ausdruck des großen Interesses, das man in Amerika an der Neugründung nahm, Vertreter der amerikanischen Bankwelt eintraten. In der Folge sind alle großen Finanzangelegenheiten des Konzerns durch diese Holding- und Finanzierunggesellschaft, teils auch mit Unterstützung durch die Svenska Taendsticks, durchgeführt worden. Für die Bearbeitung der anderen Tätigkeitgebiete der American Kreuger & Toll Corp., insbesondere des Grundstücksgeschäftes und zur Durchführung von Investment-Geschäften, errichtete der Konzern 1925 die Swedish-American Investment Corporation, deren Stimmrechtsaktien in der Majorität ebenfalls durch die Kreuger & Toll A. B. gehalten werden. Auch ihre Verwaltungratsliste nennt Namen wie Percy Rockefeller, James Perkins (Präsident der Farmer Loan and Trust Co.), Murman (Trust Co. of New York), Durant, Hallovall (Lee, Higginsson & Co.) und Webster (Stone & Webster). Die American Kreuger & Toll Corporation hatte mit diesen neuen Gründungen ihre Bedeutung verloren. 1927 ist sie daher unter Änderung ihres Namen (Jordahl & Co.) verkauft worden.

Dem Beispiel, das vor dem Kriege (1895) der Van den Bergh-Konzern, 1917 der französische Schneider-Konzern durch die Gründung der Framerican Industrial Development Corporation, New York, und sofort nach dem Kriege der Taendsticks-Konzern gegeben hatte, sind in neuester Zeit Nachahmer in dem deutschen Kunstseiden-Konzern Glanzstoff-Bemberg und in der I. G. Farben-Industrie A.G. erwachsen. Die Ursachen, die gerade diese deutschen Unternehmungen zur Nachfolge zwangen,

Digitized by Google

liegen klar. Mehr als ausländischen Waren waren den deutschen Erzeugnissen die Handelswege ins Ausland versperrt. Mehr als anderen war den deutschen Unternehmungen durch Patentraub und die exklusive Wirtschaftentwicklung während des Krieges ihre Stellung auf dem Weltmarkt genommen, mehr als ausländischen Werken waren ihre Verkaufs- und Einkaufsorganisationen im Auslande zerschlagen worden. Um so größere Kapitalmittel wurden gerade von der deutschen Industrie zum inneren und äußeren Wiederaufbau benötigt. Hatte man zunächst noch die Hoffnung, daß der internationale Wirtschaftverkehr wieder in alte Bahnen gleiten, daß — bei Würdigung aller strukturellen Änderungen — doch ein internationaler Warenaustausch im alten Umfange und unter den ehemaligen Bedingungen möglich sein würde, und daß durch gesteigerte Leistungen die deutschen Erzeugnisse wieder beachtenswerte Mitwerber am Weltmarkt werden könnten, so sah man sich in dieser Hoffnung getäuscht. Die aufgerichteten Handelsschranken vermochten Qualitätleistungen und die alten Wettbewerbsmittel allein nicht zu durchbrechen. Es galt neue Wege zu gehen; statt deutsche Erzeugnisse zu exportieren, deutsches Können und deutschen Geist zu verpflanzen; statt Handelsorganisationen zu errichten, an die fabrikatorische Tätigkeit im Auslande zu gehen. Wo der f r e i e Wettbewerb noch möglich erschien, war er gehemmt durch mangelnde Kapitalkraft und mangelnde Handelsorganisationen. Zur Finanzierung dieser Notwendigkeiten mußte man sich bei der Lage des deutschen Kapitalmarktes an das Ausland wenden. Das Interesse der Geldgeber aber wird in der Zeit der gewaltigen Konzernbildungen und der Riesen-Kapitaltransaktionen nur geweckt durch analoge Riesenausmaße des Konzernaufbaues.

Während vor dem Kriege die Ausdehnung der K u n s t s e i d e herstellenden Unternehmungen ins Ausland — wie überhaupt die gesamte Kunstseidenproduktion — nur von geringer Bedeutung war, hat in der Nachkriegszeit durch Modeeinflüsse und Forderungen der Kleidunghygiene die Kunstseidenindustrie eine umwälzende Belebung erfahren. Eine Unzahl neuer Fabriken entstand. Dennoch konnte die Produktion zunächst jahrelang dem Bedarf nicht folgen. Erst 1925 tritt hierin eine Änderung ein. In diesem Jahre erhebt sich auf dem Gebiete des interstaatlichen Kunstseidenhandels eine starke Schutzzollwelle, der Großbritannien den Anstoß gibt, und die sich vornehm-

Digitized by Google

lich gegen Italien richtet. Die italienische Produktion, auf der Suche nach neuen Absatzwegen, durchbricht infolgedessen die niedrigeren Zollschranken, die sich, durch Handelsverträge festgelegt, nicht sofort ändern lassen, und tangiert gleichzeitig die Interessen der europäischen Erzeuger im fernen Osten. Zudem macht sich in den einzelnen europäischen Staaten, als Folge der raschen Neugründungen eine Überproduktion bemerkbar, die vor allem die bisher am Export besonders interessierten Gesellschaften trifft. Neue Verfahren und Verbesserungen der alten Verfahren bringen neue Konkurrenz auf den Markt. Die Konzerne nähern sich einander, es kommt zur Gründung eines internationalen Kunstseidenblockes, dem Glanzstoff, S. Courtaulds Ltd., Snia Viscosa (die italienische Produzentin), die holländische Enka angehören und die französische Viscose-Gruppe nicht fernsteht.

Die Marktverhältnisse sind damit keineswegs geklärt; die vielen Neugründungen im Auslande erfordern neue Mittel zum Ausbau; nur die internationale Entwicklung der einzelnen Gesellschaften verspricht Besserung. Wieder ist es Amerika, an dessen Kapitalmarkt sich der deutsche Konzern wenden muß, während die außerdeutschen Konzerne von besseren Finanzierungverhältnissen begünstigt sind. Die Kapitalbeschaffung auf dem Anleihewege ist auf die Dauer und bei der Größe des Bedarfes und der Zukunftpläne nicht möglich. Man will Vertrauen wecken und kann es nur, wenn man den Geldgeber mit stärkeren Banden fesselt. So gründet die Vereinigte Glanzstoff-Fabriken A.G. die Associated Rayon Corporation, in die sie ihren Aktienbesitz an American Glanzstoff, American Bemberg, American Enka, I. P. Bemberg, Enka, Maekubee [1]), der Österreichischen Glanzstoffwerke St. Pölten, der Snia Viscosa und der Asahi Kenshoku Kabushiki Kaisha, insgesamt im Werte von 32,8 Mill. Dollar [2]), einbringt und dafür den Gegenwert in Shares der amerikanischen Gesellschaft übernimmt. Die Holding-Gesellschaft hat sogleich nach ihrer Errichtung ihre Tätigkeit aufgenommen und zwei Darlehen gegeben im Gesamtumfang von 11 Mill. Dollar zu 7 %, von denen 10 Mill. zehnjährige Laufzeit und 1 Mill.

[1]) Holding-Gesellschaft für die Auslandsinteressen der Enka.

[2]) Hausse-Werte. Diese Bewertung und die entsprechend hohe Bewertung des Glanzstoff-Portefeuille legten den Grund für die außerordentlich hohen Abschreibungen (nebst Dividendenausfall), die von Glanzstoff 1930 vorgenommen werden mußten.

Digitized by Google

einjährige Frist haben. Zeitungmeldungen [1]) zufolge sind diese Kredite nicht den amerikanischen Tochtergesellschaften zugeflossen, die an sich für ihren Ausbau noch großer Mittel bedürfen, aber über ausreichende Kapitalausrüstung verfügen, sondern den europäischen Werken, von denen wieder die deutschen Betriebe den größten Anteil erhalten haben sollen. Dieser Kredit scheint mir ein Beweis zu sein, daß der Zweck der Holding-Gesellschaft tatsächlich finanzpolitischer Art gewesen ist, und daß nicht nur Organisationfragen oder das Moment der Kapitalflucht eine Rolle spielten. Spätere in Zusammenhang mit dem Glanzstoff-Enka-Zusammenschluß stehende Meldungen besagten zwar, daß das Experiment mit Associated Rayon gescheitert sei, daß man nicht das erwartete Interesse habe finden können und daß man daher die enge Verbindung mit Enka zur Allgemeene Kunstzijde Unie habe vornehmen müssen, um auf andere Weise den Anschluß an den Kapitalmarkt zu schaffen. Ein Mißerfolg erscheint möglich — Glanzstoff ist in den Augen der Amerikaner immerhin nur ein kleiner Konzern und Dupont de Nemours, der größte amerikanische Konkurrent, steht mit Wallstreet in engster Verbindung —, trotzdem halte ich diese Ansicht für unzutreffend. Der Schritt zur Verbindung mit Enka schloß den Versuch, auf dem amerikanischen Markte Fuß zu fassen, nicht aus, und umgekehrt der zweite Schritt nicht den ersten. Beide sind Etappen auf dem Wege zur stärkeren Verschweißung und Konsolidierung der deutsch-holländischen Konzerne.

Zur gleichen Zeit hat auch die I. G. Farben-Industrie A. G. den Weg zu ausländischen Kapitalmärkten gesucht. Ende Juni 1928 wurde die Internationale Gesellschaft für Chemische Unternehmungen A.G. (I. G. Chemie) in Basel gegründet; am 26. April 1929 erfolgte die Errichtung der American I. G. Chemical Corporation, New York. In jede der beiden Gesellschaften sind Teile des Aktienbesitzes der I. G. Farben-Industrie an ausländischen Unternehmungen eingebracht worden; in die I. G. Chemie die Beteiligungen an der American I. G. Chemical Corp., an Norsk Hydro Electrisk Kvaelstof A. S., Oslo (Stickstoffabrikation!) und an der Durant & Huguenin A.G., Basel, die neben den Gesellschaften der schweizerischen Interessengemeinschaft die größte Unternehmung ist; in die American I. G. Chemical Corporation die Besitzwerte an

[1]) Berliner Börsen-Courier, Nr. 267 v. 12. VI. 29.

Digitized by Google

der Agfa Ansco Corporation (Neugründung Anfang 1928) und an der General Aniline Works Corporation, die, als Grasselli Dyestuff Corporation, die bei Kriegsbeginn geraubten deutschen Farben-Patente übernommen hatte.

Wie dem Schweden-Konzern ist es auch der I. G. Farben-Industrie gelungen, das Interesse der amerikanischen Bank- und Industriewelt zu wecken. Als Aufsichtratsmitglieder der amerikanischen Halte-Gesellschaft sind u. a. genannt: Walter Teagle, der Präsident der Standard Oil Company of New Yersey, Charles Mitchell, Chairman der National City Bank of New York, Paul M. Warburg, der Chairman der International Acceptance Bank und Edsel Ford, der Sohn Henry Fords und Präsident der Ford Motor Company, Detroit.

Die konzernmäßige Expansion industrieller Unternehmungen ins Ausland zum Zwecke der Kapitalbeschaffung ist typisch für die Werke in Ländern mit schwachem oder zeitweise geschwächtem Kapitalmarkt. So wie die Ausbeutung der kolonialen Bodenschätze durch Gesellschaften vorgenommen wird, die aus finanziellen Gründen ihren Sitz im kapitalreichen Mutterland nehmen, so sind auch die Unternehmungen, die in industriell hochentwickelten Ländern ihren Standort gewählt haben und im Laufe der Entwicklung die für ihr Wachstum erforderlichen Geldmittel im Inlande nicht mehr finden können, auf das Ausland, entweder durch Anleiheaufnahme oder durch Errichtung von Finanzierunggesellschaften, angewiesen. In den Vereinigten Staaten, England, Frankreich, Holland usw. sind derartige Verlagerungen der Unternehmungtätigkeiten nicht notwendig gewesen, und auch im Deutschland der Vorkriegszeit wurden sie nur auf besonderen Gebieten, zur Finanzierung ausländischen Bedarfes durchgeführt. Je gewaltiger jedoch die Ausmaße der Unternehmungen werden, desto weniger ist es ihnen — von amerikanischen Gesellschaften abgesehen — möglich, ihre finanziellen Kraftquellen aus einem einzigen Brunnen, dem ihres Mutterlandes, zu schöpfen. Sie müssen versuchen, sich auch andere Kapitalquellen nutzbar zu machen. Bei bereits fundierten, allgemein bekannten Unternehmungen mag es möglich sein, den Untergesellschaften selbst die Finanzierung ihres Ausbaues zu überlassen, wie das Beispiel der Ford'schen Tochtergesellschaften zeigt. Unternehmungen, die erst zur Größe gelangen wollen, noch mitten im Aufbau oder Wiederaufbau begriffen sind, müssen andere Wege suchen, von denen einer die konzernmäßige Abspaltung von Finanzierunggesellschaften ist.

Digitized by Google

Anhang:

Kapitalnot im Gefolge der deutschen Inflation als spezielle Triebkraft der internationalen Konzernexpansion.

Im Zusammenhang mit diesen finanziellen Gründen der internationalen Konzernbildungtendenzen muß noch eines Spezialmoments gedacht werden, das für besondere Zeiten und für besondere Gebiete eine diese Tendenzen steigernde Bedeutung gehabt hat: der Währungszerrüttungen in verschiedenen europäischen Ländern, insbesondere aber der deutschen Inflation. Schwindender Realwert der Geldzeichen hat eine Flucht in die Sachwerte zur Folge; Gelände, Gebäude, Werksanlagen sind der Wertvernichtung entzogen; sie zu besitzen bedeutet Erhaltung des Erworbenen. Ihre Unterhaltung und Beschäftigung aber erzeugt neuen Kapitalbedarf. Inlandskredite — so lukrativ sie auch beim geltenden Austauschprinzip „Mark gleich Mark" waren — mußten auf schnellstem Wege der Geldform entrissen werden. Nur Valuta-Kredite erlaubten langsameren Gebrauch. Kreditgewährung durch das Ausland aber knüpfte sich oft an die Bedingung, dem Kreditgeber einen starken Einfluß auf die Leitung der kreditnehmenden Unternehmung einzuräumen, sei es durch Aufnahme seiner Vertreter in den Aufsichtrat, sei es durch Überlassung der Aktienmajorität und den entsprechenden Stimmrechten. Ebenso wie diese in der Inflation- und Stabilisierungzeit aufgenommenen Kredite hatten auch alte Schulden eine Überfremdung zur Folge. Die Zahlungverbote an das Ausland während des Krieges zwangen viele Unternehmungen, die notwendigen Rohmaterialien aus dem Auslande auf Kredit zu kaufen, dessen Rückzahlung nach dem Kriege fällig sein sollte. Durch den Sturz der deutschen Währung wären für die Rückzahlung oft Beträge notwendig gewesen, die über das gesamte, in der Unternehmung investierte Kapital hinausgingen. Auch hier blieb kein anderer Weg, als auf entsprechende Angebote ausländischer Geldgeber Kapitalerhöhungen vorzunehmen und große Aktienpakete als Abgeltung der ehemals gewährten Kredite dem Ausland zu überlassen. Zu diesen Überfremdungursachen traten noch andere. Die hohe Besteuerung der Vermögenswerte unter dem Einfluß besitzfeindlicher politischer Strömungen machte es vielen Majoritätbesitzern unmög-

Digitized by Google

lich, ihren Besitz in Aktien durchzuhalten. Große Aktienposten wanderten dadurch ins Ausland, sei es durch Verkauf, sei es durch pfandmäßige Überlassung, sei es schließlich zur Umgehung der rigorosen Besteuerung im Inlande.

Jedoch hätte die Überfremdung nicht derartige Bedeutung erlangen können, wenn nicht das Ausland auch ein großes Interesse an dem Ausverkauf deutscher Werte gehabt hätte. Gerade die Börsenpapiere hielten anfänglich mit der allgemeinen Preissteigerung nicht Schritt. „Die Bewertung der Aktien blieb lange Zeit unter dem Einfluß der innerpolitisch düsteren Situation auf einem selbst vor dem Kriege nicht innegehabten Tiefstande. Denn der deutsche Aktienkäufer war bisher bei der Bewertung der Aktien von der Rente ausgegangen. Die Dividenden fielen in den Jahren 1918 und 1919 sehr niedrig aus. Auch schwebten die Sozialisierungpläne ständig drohend über den Kursen der Aktien, kein Wunder, daß bis Ende 1919 die Kurse unter starkem Druck gehalten wurden“ [1]). „Auch als im Januar und Februar 1920 sich der Begriff des Goldwertes der Anlagen allmählich durchsetzte und auch in den Börsenkursen eskomptiert wurde, blieben die Aktienkurse doch weit unter ausländischer Parität, d. h. die Menge ausländischen Geldes, die nötig war, um eine ganze Gesellschaft zu erwerben, war viel kleiner als die Menge ausländischen Geldes, die nötig gewesen wäre, um die Anlagen einer solchen Gesellschaft zu errichten [2]). „Die besten deutschen Wertobjekte, die Anteile an Deutschlands Bodenschätzen und an seinem Industriefleiße sind also vom Auslande um Bruchteile ihres Friedenspreises erhältlich. Die deutschen Aktien haben als Daueranlage für das Ausland den Anreiz absoluter Billigkeit, und als spekulative Anlage bieten sie ihm die Chance, bei einem Steigen der deutschen Mark beträchtliche Vorteile aus einem Verkauf zu ziehen“ [3]).

Vom Standpunkt kapitalstarker ausländischer Unternehmungen wirkte die Inflation also expansionfördernd. Sie gab ihnen leichte Möglichkeit, durch Aufkauf der Aktienpakete oder Übereignung von Anteilen gegen Gewährung von Betriebskrediten Einfluß auf ihre Konkurrenten im Lande des Währungzerfalls zu gewinnen.

---

[1]) Kurz, Simon, Überfremdungsgefahr, S. 8.
[2]) ebenda S. 8.
[3]) ebenda S. 10.

Digitized by Google

Andere Überfremdungen resultierten aus der Verwertung von Guthaben, die das Ausland in diesen Ländern in Landesvaluta hatte und bei fortschreitender Geldentwertung nur unter Verlusten hätte einziehen können. Es wurde „in der ersten Zeit nach Aufhebung der Blokade vielfach in der Hoffnung auf ein Steigen der deutschen Valuta in Mark fakturiert. Unter den sich immer vergrößernden Umrechnungverlusten wollten diese Firmen ihre Guthaben nicht einziehen, daher legten sie die verfügbaren Gelder in deutschen Werten an unter Bevorzugung von Aktien in der Hoffnung, durch ein Steigen der Kurse vor weiterer Entwertung bewahrt zu bleiben [1]).

Unter diesen Verhältnissen vollzog der schwedische Zündholzkonzern sein Eindringen nach Deutschland. Die Lage der deutschen Industrie war bereits vor dem Kriege nicht befriedigend. Die übersteigerte Produktionkapazität und die Überschwemmung des Marktes hatte die deutsche Regierung schon 1909 durch eine Zwangssyndizierung und eine Zwangskontingentierung zu regeln versucht. Als 1919, als Reaktion gegen die Warenknappheit der Kriegszeit, die große Warenhamsterung, die sich auch auf Zündhölzer erstreckte, einsetzte und infolgedessen eine außergewöhnliche Nachfrage eintrat, hob die Regierung, unter Verkennung der wahren Ursachen dieser Erscheinung, das Zwangs-Kartell auf und vermittelte außerdem einen Import schwedischer Streichhölzer. Die Folgen dieser Lockerung waren katastrophal. Die alten Werke dehnten, unter gleicher Mißdeutung der Lage, ihre Produktionanlagen aus, neue Unternehmungen entstanden, aber die erhoffte Konsumsteigerung, ja auch nur die Erhaltung des früheren Absatzumfanges blieb aus. Andererseits erzeugten die erschwerte Beschaffung des Rohstoffes aus dem Auslande, seine Verteuerung durch die valutarischen Schwankungen, die mangelnde Wirtschaftlichkeit der deutschen Betriebe und der hohe Steuerdruck hohe Gestehungkosten, die von den gesunkenen Preisen nicht gedeckt werden konnten. Die vielen kleinen Unternehmungen, die eines genügenden finanziellen Rückhaltes entbehrten, und auch die größeren Werke konnten auf dem deutschen Kapitalmarkt das für den neuen Aufbau und die Absatzfinanzierung notwendige Geldkapital nicht erlangen. Als 1921 die Stahl & Nölke A.G., Kassel, und die Deutsche Zündholzfabriken A.G., Kassel, eine Kapitalerhöhung vornehmen mußten, fanden sie in Adolf Nau, dem deut-

[1]) Kurz, Simon a.a.O., S. 11.

Digitized by Google

schen Vertreter des schwedischen Zündholzkonzerns, einen Geldgeber. Diese Aktion bedeutete das Ende ihrer Selbständigkeit. Ihre Aktienmajoritäten wanderten in die Hände des Kreugerkonzerns, dessen erste Stützpunkte in Deutschland sie wurden. Ein systematischer Kampf gegen die anderen Unternehmungen, die sich im „Verein der deutschen Zündholzfabriken", einem allerdings nur lose gefügten Kartell, zusammengeschlossen hatten, folgte. Verschiedene Angleichungversuche in den Jahren 1924 und 1925 schlugen fehl. Während dieser Zeit waren die Konzernwerke jedoch nicht müßig gewesen. Nach durchgeführter Rationalisierung und durch die hinter ihnen stehenden Kapitalkräfte der Svenska waren sie allen anderen Werken so überlegen, daß ein Wettbewerber nach dem anderen die Waffen strecken mußte. Mitte 1926 war dieser Kampf gegen die Konkurrenz im wesentlichen beendet. Die Folgezeit ist erfüllt mit den Arbeiten, die die organische Verschweißung der vielfältigen deutschen Interessen notwendig machte. Durch Fusion nahm am 20. Mai 1926 die Deutsche Zündholzfabriken A.G. unter Sitzverlegung nach Hamburg die Stahl & Nölke A.G., die Friedrich Speitel A.G., die Mitteldeutsche Zündholzfabriken A.G., die Königsberger Zündholzfabrik A.G., die Zündholz Export G.m.b.H., die Niederhessische Zündwarenfabrik A.G. und die Albrand & Haltnorth G.m.b.H. auf. Der Anteil dieser Gesellschaften an der deutschen Produktion wurde auf ungefähr 40 % geschätzt. Als weitere deutsche Interessen des Konzerns traten noch hinzu: die Norddeutsche Zündholzfabriken A.G. Hamburg, und die Süddeutsche Zündholzfabriken A.G. München, deren Produktionanteil zusammen auf etwa 25 % geschätzt wird.

Der Zündholzkonzern hatte mit dieser Verwaltungkonzentration auch nach außen hin seine Machtstellung kund gegeben. Des Restes der freien deutschen Produzenten nahm sich nunmehr, auf Grund eines Gutachtens des Reichswirtschaftsrates, die Reichsregierung an, die mit dem Konzern über eine Einigung zu verhandeln begann. Ende Juli 1926 erfolgte als Ergebnis dieser Verhandlungen der Abschluß eines 25jährigen Kartellvertrages zwischen den beiden Gruppen, der die Errichtung einer gemeinsamen Verkaufstelle, der Deutsche Zündholzverkaufs A.G., vorsah. Das Kapital dieser Syndikatsgesellschaft wird, zur Vermeidung einer Überstimmungmöglichkeit, zu je 50 % von den beiden Teilnehmern übernommen. Der Anteil der freien Gesellschaften ist zur gemeinsamen Wahrung ihrer Interessen bei der Reichs-Kredit-Gesellschaft deponiert, die ihn als Treuhänder zu verwalten

Digitized by Google

hat. Der Aufsichtrat wird gebildet von 6 Vertretern der konzernfreien Unternehmungen und 5 Vertretern der Konzerngesellschaften. Der Absatz durch die Verkaufstelle ist, dem Produktionverhältnis der beiden Gruppen entsprechend, in einen Anteil von 65 % für die Werke des Konzerns und einen Anteil von 35 % für die freien Gesellschaften geteilt. Zur Stützung des Vertrages verpflichtete sich die deutsche Regierung, ein Zündholz-Sperrgesetz zu erlassen, das die Errichtung oder Erweiterung von Produktionsanlagen verbieten bzw. genehmigungpflichtig machen sollte.

Bemerkenswert ist bei dem Vertrage noch die Sonderstellung der Großeinkaufsgesellschaft der deutschen Konsumvereine, die für ihre Fabriken einen Anteil von 7 % der deutschen Gesamtproduktion erhalten hat, in ihrer Ausdehnung, sofern sie sich aus einem vergrößerten Umsatz in ihren Verkaufsstellen ergibt, jedoch nicht beschränkt ist. Ihr ist dagegen die Verpflichtung auferlegt worden, nur die ihr angeschlossenen Genossenschaften zu beliefern.

Dieses Kartell ist der Staatsangehörigkeit seiner Mitglieder nach national; es ist aber andererseits, wenn man die Interessenverflechtung eines Teiles der deutschen Industrie berücksichtigt, internationaler Natur. Ende 1929 (in Kraft ab 1. 6. 30.) ist durch den Monopolvertrag zwischen Reichsregierung und Schwedenkonzern das Verhältnis der deutschen Industrie zur ausländischen Konkurrenz auf eine neue Grundlage gestellt worden.

Ähnlich wie in Deutschland vollzog sich das Eindringen des Schweden-Konzerns in Polen durch eine geschickte Ausnutzung der polnischen Inflationverhältnisse. Die wirtschaftliche Machtstellung, die sich der Konzern durch den Ankauf der meisten polnischen Fabriken erwarb, nahm der polnischen Regierung, als die International Match Corporation das Angebot machte, Produktion und Vertrieb der Zündhölzer ausschließlich ihr zu überlassen, jede Möglichkeit, diesen Antrag auszuschlagen. Der Konzern verpflichtete sich in dem Vertrage, der ihm das Erzeugung- und Vertriebsmonopol für 20 Jahre gab, neben der Gewährung einer Anleihe von 6 Millionen Dollar und der Zahlung einer jährlichen Pachtsumme von 5 Millionen Zloty, zum Ankauf der noch freien Fabriken, zur Deckung des Inlandsbedarfes allein durch polnische Werke, zur Reorganisation der polnischen Betriebe und ihrem Ausbau zu einer Produktionfähigkeit, die ein Dritteil der Produktion zu exportieren erlaubt, und schließlich zu einer Preisfestlegung durch eine ge-

Digitized by Google

mischte Kommission, die aus Konzernvertretern und Vertretern der Regierung gebildet werden sollte. Der Konzern erhielt dagegen das Recht, einen Teil der Fabriken still zu legen, und den Anspruch auf einen vom Staat garantierten Gewinnanteil von 12 % seines in der Anlage investierten Kapitals und von weiteren 50 % an dem Restgewinn.

In gleicher Weise erlagen die deutschen Margarinewerke und Ölmühlen der Valutamacht der holländischen Konzerne. Verteuerung ausländischer Rohstoffe durch das Absinken der Mark, Rationalisierungnotwendigkeiten, Absatzverschlechterung stürzten die deutschen Unternehmungen in eine Notlage, die sie nur durch die Anlehnung an den kapitalkräftigeren, technisch und wirtschaftlich überlegenen Gegner überwinden zu können glaubten, während dieser gern die Möglichkeit ausnützte, die ihm die Schwierigkeiten der Konkurrenten boten. Man darf sagen, daß ohne die deutsche Inflation Van den Bergh und Jürgens niemals in diesem Maße (man schätzt den Anteil an der deutschen Produktion auf etwa 70 %) in die deutsche Wirtschaft hätten eindringen können, obwohl ihnen gewiß durch größere Nähe an den Rohstoffmarkt, durch Besitz eigener Rohstoffquellen und eigener Transportgesellschaften, eigener Ölmühlen [1]) und Betriebe zur Verwertung der Abfallprodukte eine gewisse kostenpolitische Überlegenheit sicher ist. Auf der Basis der größeren Produktion- und Finanzkraft gelang dem Konzern auch das Eindringen in die schwedische, norwegische und dänische Industrie. Sicher ist auch in diesen Ländern der Einfluß des Konzerns bedeutend und ist durch den Abschluß von Kartellverträgen mit den konzernfreien Gesellschaften noch vertieft worden, aber derartig großen Einfluß wie in Deutschland, mit seiner sehr viel größeren Zahl von Margarinewerken, haben sie nicht erlangt.

In ausländische Hände gelangte 1919 auch das Eisenwerk Kraft in Kratzwiek bei Stettin, worüber Kurz [2]) berichtet: „Diese Gesellschaft (eine Henckel-Donnersmarcksche Gründung) war während des Krieges auf den Bezug schwedischer Erze angewiesen und hatte zu diesem Zwecke einen Kredit von 8 Mill. schwed. Kronen auf-

[1]) Deren Besitz gewährt den Margarinewerken einen stärkeren kostensenkenden Vorteil als irgendwelche Rationalisierungmaßnahmen in der Margarineherstellung selbst, weil bei dieser die Fertigungkosten nur etwa 15 % der Rohstoffpreise ausmachen.

[2]) Kurz, Simon a.a.O., S. 13.

Digitized by Google

genommen, zu dessen Rückzahlung bei Fälligkeit zirka 100 Mill. Mark bei einem Aktienkapital von 22 Mill. nötig gewesen wären. Dies hätte den Konkurs zur Folge gehabt. Ein holländisches Konsortium unter der Führung von William Müller machte sich im Dezember 1919 erbötig, gegen Überlassung der Majorität die Abtragung dieses Kronenkredits zu regulieren. Dieses Angebot wurde auch angenommen." Später ist das Werk durch den Stumm-Konzern wieder in deutschen Besitz zurückgelangt.

Die Phönix A.G. für Bergbau und Hüttenbetrieb (heute einer der Partner der Vereinigten Stahlwerke A.G.) geriet unter holländischen Einfluß, unter starker Beteiligung der im Jahre 1917 infolge des holländischen Eisenmangels gegründeten Koninklijke Nederland'sche Hoogovens en Stahlfabrieken im Haag. Auch hier war der Grund in finanziellen Schwierigkeiten des deutschen Unternehmens zu suchen.

In ähnlicher Weise ist bei der Liquidation des Stinnes-Konzerns die Königsberger Zellstoff-Fabriken und Chemische Werke Kohlyt A.G., Berlin, unter den Einfluß des englisch-schottischen Inveresk-Paper-Konzerns gelangt.

Treffend gibt die damalige Situation der Geschäftsbericht der Deutschen Bank von 1919 wieder, wenn er die Sitzverlegung der Deutsch-Überseeischen Elektrizitätgesellschaft, Berlin (Chade), nach Spanien mit den Worten beklagt[1]): „Es macht sich jetzt aber auch die Notwendigkeit geltend, in der Unterhaltung und Ausgestaltung der Werke vieles nachzuholen, was während der Kriegsjahre unterbleiben mußte, um den wachsenden Bedürfnissen der in steter und rascher Entwicklung begriffenen südamerikanischen Arbeitsgebiete der Gesellschaft Rechnung zu tragen. Die gegenüber der Vorkriegszeit stark erhöhten Weltmarktpreise einerseits, die katastrophale Entwertung der Mark andererseits, stellten die Gesellschaft hinsichtlich der künftigen Kapitalbeschaffung vor ein Problem, das unlösbar schien. Die Verwaltung hat sich daher schweren Herzens entschlossen, den Aktionären das Angebot einer spanischen Bankengruppe zur Annahme zu empfehlen, das die Überführung der Aktiva der Gesellschaft auf eine zu bildende spanische Aktiengesellschaft zum Ziele hat".

[1]) Kurz, Simon a.a.O., S. 14.

Digitized by Google

Alle jene Überfremdungaktionen der Inflation- und Stabilisierungzeit sind naturgemäß nicht immer konzernmäßiger Struktur gewesen. Deutsche Besitzwerte waren zu einem großen Teil zu Spekulationobjekten geworden, eine feste Eingliederung in andere — ausländische — Unternehmungkomplexe fehlte. Diesen Inflationbildungen — ebenso wie vielen der innerdeutschen Konzernbildungen der Inflationzeit — mangelte meist die dem Konzernsystem zu Grunde liegende enge Koalierung der verschiedenartigen Interessen und Betriebe zum Einheitwillen und Einheitkörper. Sie waren Zufallgebilde, entstanden durch die Leichtigkeit, Besitzwerte zu erwerben. Sie waren daher auch keine Konzernbildungen im wahren Sinne des Begriffes, sondern nur Konzerne des volkstümlichen Sprachgebrauches und der Reklame. Sie sind in den folgenden Zeiten wieder verschwunden, Rückwanderungen und Verschiebungen haben stattgefunden, bis der richtige Platz für sie wiedergefunden war. Währungzerrüttungen sind daher nicht als auslösender Faktor für die nationale und internationale Konzentration- und Expansionbewegung zu werten, sondern nur als erleichterndes Moment für das Eindringen der wirtschaftlich gesunden Unternehmungen des Auslandes in die geschwächten inländischen.

3. Der Einfluß der Patentgebundenheit der Produktion auf internationale Unternehmungverflechtungen.

Viele Waren sind Produkte patentrechtlich geschützter Verfahren oder als Endprodukte für den Fertiger vor jeder Nachahmung gesetzlich geschützt. Ihre Herstellung ist abhängig von dem rechtmäßigen Besitz jener Patente. Sie sind jedoch nicht nur abhängig von der Erlangung der Fertigungrechte, sondern auch — wie es die Mißerfolge mißbräuchlich benutzter oder geraubter Patente zeigen — als Folge der wissenschaftlich-technisch unterbauten Produktionvorgänge außerordentlich stark durch Laboratoriumsexperimente und langjährige Betriebserfahrungen beeinflußt, die nicht Gegenstand gesetzlicher Anerkennung und staatlichen Schutzes sind, sondern geheim gehalten werden. Wo es sich ermöglichen läßt oder unbedingt erforderlich erscheint, erfolgt dabei ein weiterer Schutz des Monopols durch die Angliederung von Werken, die sich dem Bau und der Zusammensetzung der für die Produktion notwendigen Apparaturen

Digitized by Google

widmen. Solche Unternehmungen, wie der Konzern der Vereinigten Glanzstoffwerke, der Kreugerkonzern usw., sind von jedem Bezug dieser oft wesentlichen Objekte der Produktiongeheimnisse von fremder Seite her unabhängig. Im Besitze der Patente und Geheimverfahren, nach denen ihre Maschinen erbaut oder ihre Produktion durchgeführt werden, beherrschen sie den Markt. Die Produktionmöglichkeit und Rentabilität jedes neu entstehenden Unternehmens hängt von dem Besitze dieser Patente ab, sofern es ihm nicht gelingt, neue Verfahren zu erfinden, die durch Verwendung anderer Grundstoffe und durch einen anderen Produktiongang zu einem qualitativ mindestens gleichwertigen Produkt gelangen lassen, oder neue Produkte zu fertigen, die besser als die Erzeugnisse der schon bestehenden Unternehmungen geeignet sind, die Bedürfnisse, an die sie sich wenden, zu befriedigen.

Diese Ausweichmöglichkeit durch neue Patente ist für die Unternehmungen, die im Besitze der Grundpatente sind, aber weniger gefährlich, als es im allgemeinen anzunehmen wäre. Da die Auswertung neuer Verfahren, die Herstellung neuer Produkte mit großen Aufwendungen verknüpft sind, nicht nur der Bau der Anlagen, sondern auch die Anschaffung von Maschinen, die Vorversuche und die Schaffung einer Absatzorganisation große Kosten verursachen, Betriebskapital vorhanden sein muß, Geldgeber aber wegen des technischen und wirtschaftlichen Risikos nicht immer zu finden sind, ergibt sich von selbst, daß neue Erkenntnisse, neue Gedanken — wenn sie nicht schon in den eigenen Betrieben oder Laboratorien selbst entstehen — zuerst den Weg zu den bisherigen Produzenten nehmen, sofern sie kapitalkräftig und fortschrittlich genug erscheinen, daß der Erfinder bei ihnen eine Erfüllung seiner Wünsche und Ansprüche zu erlangen hoffen kann. Ihre Stellung ist daher in gewissem Maße auch nach dieser Seite hin geschützt.

Wo tatsächlich eine monopolistische Auswertung eines Patentes nicht gewollt oder nicht möglich ist, gibt der Lizenzvertrag die Möglichkeit, das wechselseitige Interesse zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer zu regeln. Die Regelung kann entweder auf kartellmäßiger Basis erfolgen in Form der Patentverwertungsverträge mit Preis- und Absatzbindungen, oder kann konzernmäßige Form annehmen, wenn der Lizenzverkäufer statt einer Barabfindung und Umsatzvergütung einen Gesellschaftanteil des neuen Unternehmens erhält und ihm dadurch ein direkter oder indirekter Einfluß auf die

Digitized by Google

Geschicke der lizenznehmenden Gesellschaft eingeräumt wird. Unternehmungen mit komplizierten, wenig konsolidierten Produktionprozessen sind ferner an anderen inländischen und ausländischen Unternehmungen der gleichen Art insofern interessiert, als sie unter Einwirkung der Produktion- und Marktverhältnisse und wegen des Gewinninteresses danach streben müssen, sich auf dem höchsten Stande der Technik zu halten. Die Geheimhaltung der Erfahrungen und die Schutzrechte der Patente der anderen schaffen hier ein gegenseitiges Interesse, teilzunehmen auch an den Ergebnissen und Verbesserungen, die bei anderen Unternehmungen gemacht worden sind, um so mehr, wenn die eine Unternehmung vielleicht erst später oder unter besonderen Umständen (Kriegszeit, Patentraub) die Produktion des Gegenstandes aufgenommen hat, und wenn der Konkurrent mit den größeren und älteren Erfahrungen nicht die Möglichkeit hat (Zollschutz, Subventionen), den Wettbewerber durch bessere Verfahren oder bessere Produkte auszuschalten. Aus diesen Interessen ergibt sich ein neuer Anknüpfungpunkt für eine Annäherung der verschiedenen in- und ausländischen Gesellschaften, die sich entweder durch den Austausch von Patenten, Betriebs- und Laboratoriumserfahrungen zu einer Interessengemeinschaft oder zu einer intensiveren kapitalmäßigen Verflechtung, in Verbindung mit einer kommerziellen und produktionwirtschaftlichen Zusammenarbeit, verdichten kann. Allerdings wird in solchen Fällen die Frage, ob hier eine konzernmäßige Verknüpfung zustande kam oder nicht, schwer zu beantworten sein. In vielen Fällen werden nicht internationale Konzerne geschaffen werden, aber doch internationale Bindungen zwischen verschiedenen Unternehmungen oder Konzernen angeknüpft werden. Das internationale Flechtwerk der Unternehmungbeziehungen wird verstärkt, und trotz ihrer äußerlich anderen, weniger intensiven Form ähnelt diese Art der internationalen Verknüpfung doch am meisten der nationalen Konzernbildung, weil hier wie dort sich das Kostensenkungmoment am stärksten geltend macht, das sonst in der interstaatlichen Zusammenschlußbewegung wenig sichtbar wird, obwohl es, privatwirtschaftlich gesehen, meist vorhanden ist.

Diese Fühlungnahme zwischen mehreren Unternehmungen verschiedener Staaten muß — ebenso wie auf nationalem Gebiete — ihrem Ursprung nach nicht immer friedfertiger Natur sein. Oft ergeben sich Streitigkeiten über die Berechtigung, Patente auszubeuten. Aus Unkenntnis der noch andauernden Laufzeit werden

Digitized by Google

Patente verletzt, die Priorität oder die ungerechtfertigte Ausführung wird angefochten. Auch aus diesen Konflikten erwachsen Strömungen zur Zusammenarbeit, entweder im Rahmen eines Kartellvertrages über Einfuhrkontingentierung, Preis- und Gebietsfestlegungen, oder im Rahmen einer engen, kapitalmäßig gestützten Verbindung.

Im allgemeinen gesehen, verfolgt jede Patentgesetzgebung zwei Ziele, die Erfindung für den Erfinder zu schützen und die gewerbliche Tätigkeit zu fördern, indem man dem Patentinhaber zwar die alleinige wirtschaftliche Auswertung seiner Erfindung zugesteht, aber zugunsten des Gewerbezweiges, dem sie dienen könnte, eine Veröffentlichung und beschränkte Dauer des Schutzes und, in wichtigen Fällen, bei Nichtauswertung eine Zwangsvergebung der Lizenz oder einen Verfall des Patentes anordnet.

Der zweite Zweck der Gesetzgebung, das nationale Gewerbe zu fördern, zeigt sich insbesondere in den Bestimmungen über die Patentzurücknahme, die als Sicherung gegen Monopolmißbrauch, z. B. nach der deutschen Gesetzgebung, erfolgen kann, wenn die Erfindung ausschließlich oder hauptsächlich im Auslande verwertet wird. Der Patentinhaber kann trotzdem die Auswertung unterlassen. Wenn er aber an ihre Verwertung geht, hat sie — in gewissem Umfange — im Inlande zu geschehen. Die verschiedenen Landesgesetzgebungen differieren naturgemäß stark. So genügt es z. B. in Argentinien und Brasilien, wenn nur ein einziges Exemplar des patentierten Gegenstandes oder ein Produkt des patentierten Verfahrens im Lande hergestellt worden ist, oder wenn überhaupt eine Einfuhr erfolgt, so daß die Einwohner auf diese Weise in den Besitz des Artikels kommen könnten.

Im allgemeinen ist, wie z. B. auch in Deutschland, eine Milderung dadurch geschaffen, daß die Zurücknahme nicht erfolgen darf, wenn es dem Patentinhaber aus irgendwelchem Grunde nicht möglich ist, die Erfindung im Inlande auszuwerten, daß ferner eine Zurücknahme nur dann möglich ist, wenn seit der Bekanntgabe des Patents mehrere Jahre verstrichen sind. Teilweise aber fehlen solche Milderungbestimmungen. Der Zweck, das nationale Gewerbe zu fördern, ist hier derart stark durchgebildet worden, daß die Zurücknahme des Patentes bei ausschließlicher oder hauptsächlicher Ausführung im Auslande auf Antrag, ohne Schutzfrist und ohne Anerkennung entgegenstehender Gründe, angedroht ist.

Digitized by Google

Als Gegenmittel gegen eine allzu schroffe Auslegung sahen sich daher auch die Staaten gezwungen, durch Staatsverträge Abänderungen und Milderungen durchzuführen. Solche Staatsverträge bestehen heute beispielsweise zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten und zwischen Deutschland und der Schweiz. Auf Grund dieser Verträge ist eine in einem der Vertragstaaten erfolgende Ausführung des Patentes einer nationalen Verwertung gleich zu setzen. Zwischen Deutschland und U.S.A. sind die Bestimmungen noch weitgehender und entgegenkommender gestaltet worden. Den Angehörigen beider Staaten ist es erlaubt, nicht nur in den Heimatländern, sondern auch in jedem dritten Staat die Verwertung ihrer Patente vorzunehmen und die hergestellten Produkte einzuführen, ohne daß daraus eine Verletzung der gesetzlichen Vorschriften folgt.

Ist die Produktion einer Unternehmung Gegenstand von Patenten oder ist ihr Erzeugnis selbst patentrechtlich geschützt, so ist sie, sofern ihr Marktinteresse über ihr Heimatgebiet hinausgeht und Länder betrifft, mit denen besondere Staatsverträge über die gegenseitige Anrechnung der Patente nicht bestehen, gezwungen, den gesetzlichen Bestimmungen über die nationale Auswertung zu gehorchen, wenn sie Wert darauf legt, sich das Monopol auch dem Auslande gegenüber zu erhalten. Sie hat dann nur zwei Möglichkeiten. Entweder vergibt sie Lizenzen für die Auswertung des auch im Auslande angemeldeten Patentes an einen Ausländer, einen im Ausland ansässigen Staatsangehörigen oder an eine ausländische Gesellschaft, oder aber sie nutzt durch eigene Anlagen das Patent allein aus. Aus finanziellen und absatzwirtschaftlichen Gründen geschieht die Erstellung eigener Anlagen dann meist so, daß eine besondere Gesellschaft gegründet wird, der die Stammunternehmung die Rechte aus der Patentausnützung gegen Übertragung eines ihrem Werte entsprechenden Aktienpaketes überläßt, während das notwendige Anlage- und Betriebskapital, da ihr nur an der Kontrolle der Tochtergesellschaft gelegen ist, durch die Heranziehung anderer Kapitalgeber verschafft wird. Die äußere kapitalmäßige Verflechtung — die an und für sich bereits eine Beeinflussung der Tochtergesellschaft sichert — wird meist noch vertieft durch vertragliche Vereinbarungen über eine enge produktiontechnische und absatzwirtschaftliche Zusammenarbeit. Die konzernhafte Verflechtung ist dann auch in stärkster Weise interessengemeinschaftlich fundiert.

Digitized by Google

Aus solchen patentrechtlichen Schwierigkeiten erfolgte vor dem Kriege die Gründung der englischen Mannesmannröhren-Werke, British Mannesmann Tubes Ltd. (1905), als Maßnahme gegen die Verschärfung des englischen Patentrechtes. Aus gleichem Grunde vollzog sich die Errichtung der The Mersey Chemical Works als Tochtergesellschaft der Interessengemeinschaft Badische Anilin- und Sodafabriken, Mannheim, Elberfelder Farbenfabriken vorm. F. Beyer und A.G. für Anilinfabrikation (Agfa), Berlin. Glanzstoff Manufacturing Co., Ltd., die bei Ausbruch des Krieges von Samuel Courtaulds übernommen wurde, war eine Tochtergesellschaft des deutschen Kunstseidenkonzerns, ebenso wie die um die Jahrhundertwende gegründete Erste Österreichische Glanzstoffabrik A.G. St. Pölten. Auch der stärkere Ausbau von Siemens Brothers mag aus jener Zeit datieren. Von größerer Bedeutung waren diese patentrechtlichen Schwierigkeiten jedoch nicht. Der Handelsverkehr wurde durch sie nicht derart empfindlich gestört, daß Verlagerungen größeren Umfanges daraus resultierten.

Nach dem Kriege ist die an sich schon nicht besonders große Bedeutung der patentgesetzlichen Schwierigkeiten durch viele andere Faktoren in den Hintergrund gedrängt worden. Soweit Einwirkungen des Patentrechtes festzustellen sind, bewegen sie sich auf dem Gebiete der kommerziellen Annäherung verschiedener Konzerne und Unternehmungen. An die Stelle konzernhafter Expansion ins Ausland trat eine — allerdings nicht bis zur stärksten Vereinheitlichung dringende — Konzentration.

Der Einfluß des Patentrechtes macht sich heute vor allem bemerkbar in den Tochtergründungen der Kunstseide-Unternehmungen zur Ausnützung neuer Verfahren. So ist die Glanzstoff-Courtaulds G.m.b.H. eine gemeinsame Gründung der beiden Konzerne, die ihr den Namen gaben, La Cupro Textile eine französische Gründung der I. P. Bemberg A.G., bei der allerdings nicht klar liegt, ob hier tatsächlich der Einfluß der Patentgesetzgebung ausschlaggebend gewesen ist oder das Moment des Kunstseidenzolles, also der Absatzfaktor. Mit der gleichen Einschränkung zu erwähnen wäre auch die italienische Tochtergesellschaft dieses Unternehmens, La Seta Bemberg, die schon einmal als Beispiel der internationalen Expansion dieses Konzerns genannt worden ist.

Von größerer Bedeutung als diese Expansionerscheinungen sind, wie erwähnt, in der Nachkriegszeit die Annäherungversuche der ver-

Digitized by Google

schiedenen nationalen — oder auch schon internationalen — Konzerne gewesen. Wieder liefert die Kunstseidenindustrie, deren Herstellungprozeß aufs engste mit dem Besitz von Patenten und Betriebserfahrungen verknüpft ist, eines der markantesten Beispiele.

Schon dem Produktionverfahren nach sind die Kunstseidenproduzenten — wenn man von der zahlenmäßig untergeordneten Bedeutung der Kupferseide und der Nitratseide, deren Produzenten überdies mit je einer der anderen Gruppen eng verflochten sind, absieht — in zwei große Gruppen gespalten: in die Produzenten von Viscoseseide und in die von Azetatseide. Die letzte Gruppe wird durch die British Celanese Ltd. (gegr. 1918 als British Cellulose and Chemical Manufacturing Co.) und die belg. Fabrique de Soie Artificielle de Tubize mit ihren Konzernverflechtungen, ferner durch die Aceta G.m.b.H. und die französische Soc. pour Fabrication de la Soie Rhodiaseta repräsentiert, die erste durch alle sonstigen Unternehmungen der Industrie. Während aber die alte Verbindung zwischen Tubize und Celanese zur Zeit als fast gelöst zu betrachten ist und die anderen Produzenten untereinander und mit diesen zwei nur lose verbunden sind, hat sich innerhalb der Viscosegruppe eine umfassende, wenn auch nicht sehr festgegliederte Blockbildung vollzogen, die ihre Triebkräfte aus den parallelen Interessen zur Verbesserung der Produktiongestaltung herleitet. In engstem Verfahrens- und Erfahrungaustausch stehen die Vereinigten Glanzstoffwerke mit dem britischen Courtaulds-Konzern, der in seiner Bedeutung für die englische Industrie dem deutschen Unternehmen entspricht und mit seinen Tochtergesellschaften, insbesondere der American Viscose Co., die zirka 70 % der amerikanischen Produktion herstellt, der größte Kunstseidenproduzent der Welt ist. Beide gemeinsam hatten sich auch Einfluß auf die Eerste Nederland'sche Kunstzijdefabriek, Arnhem (Enka) verschafft. Durch den Zusammenschluß zwischen Glanzstoff und Enka ist die patentwirtschaftliche Verflechtung naturgemäß noch enger und bedeutungvoller geworden. Zusammen auch haben sie sich 1927 an der größten italienischen Produzentin Societa Nazionale Industria Applicatione Viscosa (Snia Viscosa) beteiligt und mit ihr einen Patent- und Erfahrungaustausch vereinbart. Da ferner zum Snia-Konzern die Unternehmungen: Unione Italiana Fabriche Viscosa, Turin, Societa Italiana Seta Artificiale, Turin und Setificio Nacionale, Turin, deren

Digitized by Google

Aktien sich vollständig im Besitz der Snia befinden, gehören und der Erwerb der drittgrößten italienischen Gesellschaft, Seta Artificiale Varedo, Mailand, auch diese und ihre verschiedenen Tochtergesellschaften dem Konzern eingefügt hat, ist der Einfluß, den die beiden Konzerne, Glanzstoff und Courtaulds, auf die Snia erlangt hatten, und der sich in dem Eintritt ihrer Vertreter in den Aufsichtrat äußerte, für die Verständigung der europäischen Kunstseidenindustriellen von größter Bedeutung.

Ebenso wie mit Courtaulds und Snia Viscosa ist der Glanzstoff-Konzern — worauf schon hingewiesen worden ist — lange Jahre mit dem größten holländischen Unternehmen, der Eerste Nederland'sche Kunstzijdefabriek, Arnhem (E n k a) auf interessengemeinschaftlicher Grundlage verbunden gewesen. 1929 ist dieses Verhältnis durch eine Fusion der beiden Gesellschaften noch weiter vertieft worden. Die Gründe für den Zusammenschluß lagen allerdings weniger auf patentwirtschaftlichem Gebiete, sondern sind mehr in kapital- und absatzwirtschaftlichen Momenten zu sehen. Die kapitalwirtschaftlichen Ursachen — beeinflußt auch durch steuerliche Erwägungen — werden für die Wahl der holländischen Gesellschaft als Konzernspitze, unter Namensänderung in N. V. A l l g e m e e n e K u n s t z i j d e U n i e (Aku) ausschlaggebend gewesen sein.

Wie die Kunstseidenindustrie ist auch die C h e m i s c h e I n d u s t r i e, zu der sie ja zählt, in ihren Produktionverfahren und Produktionergebnissen in stärkstem Maße von Patenten und Betriebserfahrungen abhängig. Jedoch scheint hier, im allgemeinen gesehen, noch nicht ein Entwicklungstand erreicht zu sein, der eine intensive internationale Zusammenarbeit der bedeutendsten chemischen Unternehmungen möglich macht bzw. gebieterisch verlangt. Der Aufbau der ausländischen Konkurrenz war zum größten Teil zu sehr gekünstelt, stand und steht zu sehr unter dem Eindruck, daß die meisten ihrer Produktionverfahren, insbesondere auf dem Farbstoffgebiet den deutschen Unternehmungen geraubt worden sind, als daß eine derartige Annäherung bisher möglich gewesen wäre. Die internationale Verflechtung der chemischen Industrie basiert daher im Augenblick mehr auf Kartellvereinbarungen, die sich, unter dem Druck des gesteigerten Wettbewerbes und der Handelserschwerungen, nur auf Absatzprobleme beziehen. Allerdings herrscht gerade auf dem Gebiete der internationalen Verflochtenheit der chemischen Industrie die größte Unklarheit. Alle Verhandlungen werden mit so außerordent-

Digitized by Google

licher Vorsicht geführt und alle Nachrichten werden von den beteiligten Kreisen so vorbildlich nichtssagend der Presse übermittelt, daß es schwer ist, überhaupt irgendwelche näheren Anhaltspunkte zu finden. Nach diesen Meldungen enthalten die ersten großen Vertragsabschlüsse in der Teerfarbenindustrie, die insbesondere mit den schweizerischen und den französischen Werken zustande gekommen sind, keine Vereinbarungen über Patent- und Erfahrungaustausch. Im Jahre 1928 sind jedoch weitere Verhandlungen geführt worden, die 1929 eine Vertiefung der bestehenden Verträge durch „Vereinbarung technischen Zusammenwirkens" zur Folge hatten.

Nur auf dem Gebiete der Stickstoffproduktion und der Herstellung synthetischen Öls bzw. der Bearbeitung der Schweröle ist bisher eine (bekanntgewordene!) engere internationale Kooperation in Bezug auf den Austausch von Patenten und Betriebserfahrungen zu verzeichnen gewesen. Die Erfolge des Haber-Boschverfahrens haben eine Beteiligung der I. G. Farbenindustrie an der Norsk Hydro Electrisk Kvaelstof A.S., Oslo, zur Folge gehabt. Gegen Aktienhingabe und Verlust seiner Selbständigkeit erlangte dieses Unternehmen das Recht auf Verwendung der I. G. Patente. Ob von Seiten der I. G. auch absatzwirtschaftliche Gesichtspunkte eine Rolle spielten, ist unbekannt, aber wahrscheinlich.

Von größerer Bedeutung für die internationale Industrieverflechtung[1]) war das ebenfalls der Luftstickstoff-Gewinnung gewidmete, von der französischen L'air Liquide benützte und entwickelte Claude-Verfahren, das vor dem Haber-Bosch-Verfahren den Vorteil geringeren Kapitalaufwandes wegen der schwächeren Apparaturen, des schnelleren Produktionsganges und des hohen Prozentgehaltes der Gase an NH_3 besitzt, dagegen mit hohen Drucken, die die Betriebssicherheit verringern, arbeiten muß. Wie bezüglich der Stickstoffherstellung in Italien die Societa Azogeno, in Belgien die Soc. Belge de L'Acote (gem. mit Ougreé-Marihaye), in Spanien die Sociedad Iberica del Nitrogeno, in Polen die Fermière des Mines de l'Etat Polonais und in den Vereinigten Staaten die Lazote Inc. (gem. mit Du Pont de Nemours) durch die Lizenznahme mit L'air Liquide kapitalmäßig und interessengemeinschaftlich verknüpft sind, ist die gleiche Gesellschaft auch auf dem Gebiete der Sauerstoffproduktion durch Lizenzvergebung mit dem Auslande verknüpft.

[1]) nicht dagegen für die Stickstoffherstellung.

Digitized by Google

Eigene Werke sind in Nordafrika, Japan und Kanada errichtet worden, während die Societa Italiana Oxigeno ed altri Gas, die Sociedad Espanola Oxigeno, die Soc. Grecque de l'oxigène und die amerikanische Air Reduction Co. (mit Tochtergesellschaften in allen Staaten der Union) als Lizenznehmer mit L'Air Liquide in Verbindung stehen. Wichtig für die Sicherung des Patentrechtes ist dabei, daß die für die Sauerstoff- und Stickstoffherstellung benötigten Maschinen in eigener Regie (in Boulogne sur Seine und Allschweil) hergestellt werden. In ähnlicher Weise verbindet die Stickstoffherstellung nach dem Fauser-Verfahren die italienische Montecatini Societa Generale per l'Industria Mineraria ed Agricolo mit den Bayerischen Stickstoffwerken, der belgischen Soc. Ammoniaque Synthétique et Dérivées, den polnischen Neu-Chorzow-Werken und der schwedischen Superphosfats Fabrikernas A.B. [1]).

Die Patente der I. G. Farbenindustrie für ein neues aus den Kohlenhydrierungsversuchen entstandenes Verfahren zur Umwandlung der schweren Bestandteile [2]) des Rohöls in Leichtöl (Cracking-Verfahren) hatten das Interesse der Standard Oil Co. of New Yersey wachgerufen. Schon der Geschäftsbericht der I. G. für 1928 konnte berichten, daß „die von der Standard Oil Co. of New Yersey errichtete Versuchsanlage zur Verarbeitung von Cracking-Rückständen und dicken Ölen nach unserem Verfahren in Betrieb gekommen (ist) und alle Erwartungen übertroffen" hat. November 1929 haben die gezeitigten Erfolge schließlich zum endgültigen Vertrage zwischen der I. G. Farbenindustrie und der Standard Oil Co. geführt, über den der amerikanische Partner folgendes mitteilt: „Bei Aufnahme des Verfahrens dachte man ursprünglich an die Umwandlung von Kohle in Öl. Aber die Versuche, mit denen sich die Technik bei seiner weiteren Durchführung befaßte, beschränkten sich nicht auf Kohle allein. Sie zeigten, daß das Verfahren auf die Umwandlung von schweren asphalthaltigen Produkten nach Art der schweren Brennstoffe in Benzin und Destillate der Klasse der Leichtöle anwendbar war. So ergab sich eine Lösung des Problems

[1]) S. Marcus, Die großen Chemie-Konzerne. Berlin 1929.

[2]) In diesen Schwerölen und Rückständen, die sich bei der Destillation und Raffination ergaben, und für die ein genügender Markt nicht vorhanden war, lag ein ernstes Problem der Ölindustrie. Schon immer hatte man daher versucht, durch das Cracken des Schweröls usw. diese Gefahren zu beseitigen.

Digitized by Google

der Beschaffung der erforderlichen Mengen und zweitens der Aufrechterhaltung des Gleichgewichtes zwischen Angebot und Nachfrage nach leichten und schweren Produkten." Die sich daraus ergebenden Vorteile sind: „1. die Umwandlung von Kohle und anderen kohlehaltigen Stoffen in Öl, 2. die Umwandlung von schwerem natürlichen oder synthetischen Öl in Leichtöl und 3. die Umwandlung von Rohöl, Zwischenprodukten oder Fertigprodukten in ähnliche Produkte mit veränderten chemisch-charakteristischen Eigenschaften." Zur Auswertung der Patente haben die I. G. Farben und die Standard Oil eine neue Gesellschaft unter dem Namen Standard I. G. Company gegründet, deren Mehrheit von 51 % die Standard Oil für die Einbringung ihrer Anlagen in Bayway, Baton-rouge und Baytown erhielt, während die I. G. für ihre Patente mit einer Minorität abgefunden wurde.

Die Aluminium Industrie bietet in ihren patentierten Verfahren bei der Herstellung reiner Tonerde aus Bauxit ebenfalls Möglichkeiten internationaler Kooperation. Erwähnenswert ist das Einbringen der Haglund-Patente durch die Vereinigte Aluminium-Werke A.G. in die 1928 gemeinsam mit dem italienischen Montecatini-Konzern gegründete Societa Italiana del Aluminio in Mori.

Während in der Chemischen und der Kunstseide-Industrie vor dem Kriege die Zusammenarbeit der verschiedenen nationalen Unternehmungen auf patentwirtschaftlichem Gebiete keine Rolle spielte, sei es, weil die Weltproduktion entscheidend durch die deutschen Unternehmungen, die wieder interessengemeinschaftlich verbunden waren, beeinflußt wurde, sei es, weil sich der Industriezweig erst in den Anfängen befand, war es in der Elektroindustrie schon ein Jahrzehnt vor dem Kriege zu einer intensiven, interstaatlichen Kooperation der großen Konzerne gekommen.

Der bedeutendste dieser Konzerne ist der der General Electric Co., Schenectady. Diese Gesellschaft wurde in den 80er Jahren zur Verwertung der Edison'schen Patente unter der Firma Edison General Electric Co. gegründet, verselbständigte jedoch bald ihre Werksanlagen und nahm den Charakter einer Holding-Gesellschaft an. Nach der Fusion mit der Thomson-Houston Electric Co. änderte sie ihren Namen in General Electric Co. (G.E.C.). Der sich um sie gruppierende Konzern erstreckt sich sowohl auf die Fabrikation elektrischer Maschinen und Artikel als auch auf die Stromerzeugung und umfaßt im übrigen auch ein Netz von Verkaufsgesellschaften und

Digitized by Google

eigenen Eisenbahnen. Für ihre außeramerikanischen Unternehmungen und Beteiligungen — abgesehen von den kanadischen — hat sie sich in der International General Electric Co., Paris-New York, eine Holding- und Finanzierung-Gesellschaft geschaffen, über die sie Elektrizitätsunternehmungen in allen Teilen der Welt, in Frankreich (Cie. Francaise pour L'Exploitation des Procédés Thomson-Houston), England (Associated Electrical Industries Ltd.), Belgien (Soc. d'Electricité et de Méchanique), Holland (N. V. Philips Gloeelampenfabrieken [Minderheit]), Italien (Cie. General di Electricita), Spanien (Iberica de Construcciones Electric), Japan (Shibaura Engeneering Works Co.), Schweiz, Portugal, Ungarn, China, Mittelamerika, den verschiedenen Staaten Südamerikas und Australien beherrscht. Diese einzelnen Tochtergesellschaften, die ihre Entstehung patentrechtlichen und handelspolitischen Erschwerungen verdanken, haben sich meist ihrerseits wieder zu bedeutenden Konzernen entwickelt, insbesondere die französische Tochterunternehmung, die mit ihren Untergesellschaften heute ungefähr 60 % der gesamten französischen Fabrikation elektrotechnischer Artikel herstellt. Von größter Bedeutung ist unter diesen Beziehungen die Verbindung mit der größten europäischen Elektrizität-Holding- und Finanzierung-Gesellschaft, der Soc. Financière de Transports et d'Entreprises Industrielles Brüssel (Sofina), an der auch, bei der letzten Umgründung dieser Gesellschaft, die G.E.C. selbst über ihre beiden Haltegesellschaften (International G.E.C. und Electric Bond and Share Co.) Interesse genommen hat. Diese Verbindung zur Sofina (heute Trufina) ist deshalb von so großer Wichtigkeit, als damit auch zu den anderen großen europäischen Finanzierung-Gesellschaften eine Verknüpfung angebahnt worden ist, zur Soc. Internationale d'Energie Hydro Electrique Brüssel (Sidro), der Gesellschaft für Elektrische Unternehmungen, Berlin (Gesfürel), der Compania Hispano-Americana d'Electricidad, Madrid (Chade), der Bank für Elektrische Unternehmungen, Zürich, der Soc. Générale Belge d'Entreprises Electriques, Brüssel und der Gesellschaft für Elektrizitätswerte, Glarus.

Diese kleine Skizze über den G.E.C.-Konzern erhellt seine Bedeutung für die Weltelektro-Industrie. Neben ihm sind nur noch Westinghouse, Siemens, A.E.G. und Brown Boveri bemerkenswert. Die Westinghouse Electric and Manufacturing Co. steht in der amerikanischen Elektro-Industrie an zweiter Stelle. Ihre Interessen erstrecken sich vor allem auf den amerikanischen und asiatischen

Digitized by Google

Kontinent, während ihre ehemaligen europäischen Tochtergesellschaften abgestoßen worden sind. Patentwirtschaftlich verbunden ist sie noch heute mit dem Siemens-Konzern, mit dem nach dem Kriege die alten Verträge wieder erneuert worden sind, und mit dem französischen Konzern Schneider-Creusot, zu dem der gemeinsame Besitz der Le Matérial Electrique Schneider-Westinghouse in Champagne sur Seine eine Brücke schlägt. Brown Boveri und Cie., Baden, obgleich der kleinste unter den genannten Konzernen, ist dennoch international außerordentlich stark verflochten, durch Brown Boveri & Cie., Mannheim, mit Deutschland, durch die Cie. Electro-Méchanique, Paris, mit Frankreich, durch die Tecnomasio Italiano Brown Boveri, Mailand, mit der italienischen und durch die American Brown Boveri Co. mit der amerikanischen Elektro-Wirtschaft. Ihre Interessen auf dem Gebiete der Elektrizität-Lieferung laufen über die Motor-Columbus A.G. für elektrische Unternehmungen, Baden.

Auch die beiden deutschen Konzerne Siemens und A.E.G. haben in allen Staaten der Welt Tochter-Gesellschaften errichtet oder sind dort durch Geschäftsstellen (technische Büros) bzw. Vertretungen ansässig. Ihre Zusammenarbeit mit den anderen Konzernen der Elektroindustrie ist bereits viele Jahre vor dem Kriege fest fundiert gewesen. Die A.E.G. war schon bei ihrer Gründung durch Emil Rathenau auf patentwirtschaftlichem und finanziellem Gebiete aufs engste mit G.E.C. verknüpft. Wenige Jahre, nachdem sie 1887 gegen Zahlung einer Abstandssumme ihre Verbindung mit dieser Gesellschaft gelöst und ihren Namen geändert hatte, vollzog sich, unter der Einwirkung der großen Krise um die Jahrhundertwende, eine erneute Fühlungnahme zwischen diesen beiden Unternehmungen durch die Fusion der A.E.G. mit der Union Elektrizitäts-Gesellschaft. Die G.E.C. beschränkte sich vertragsmäßig auf den amerikanischen Markt, für alle anderen Erdteile wurde, verpflichtend auch für alle Untergesellschaften des amerikanischen Konzerns, ein „friedliches Zusammenarbeiten", eine Aufteilung der Absatzmärkte und ein Austausch der Patente und Betriebserfahrungen vorgesehen. In gleicher Weise wie die A.E.G. mit der G.E.C. steht der Siemens-Konzern in engster Verbindung mit Westinghouse. Beide Beziehungen sind durch den Krieg nur kurze Zeit unterbrochen worden. Die alten Verträge wurden wieder in Kraft gesetzt und haben, sowohl auf dem speziellen Gebiete der Glühlampen-

Digitized by Google

herstellung, als auch in neuester Zeit durch die Kapitalbeteiligung der G.E.C. an der A.E.G. zu neuen Vereinbarungen und Verknüpfungen Anlaß gegeben [1]). Die Verbindungen des Siemens-Konzerns zur Western-Electric sind dagegen durch die I.G.E.C., die sich mit dieser Gesellschaft fusionierte, einseitig für nichtig erklärt worden. Ein Schadenersatzprozeß schwebt zur Zeit.

Das Communiqué, das über die letzten Vorgänge der Glühlampen-Industrie Aufschluß gibt, äußert sich in folgender Weise:

„Die Osramgesellschaft und die ihr nahestehenden Firmen A.E.G., Siemens-Halske A.G. und Koppel & Co. haben mit der G.E.C. in New York einen Vertrag geschlossen, durch den eine Verständigung über eine enge Zusammenarbeit sowohl auf technischem wie auf kaufmännischem Gebiet erzielt worden ist. Gleichzeitig hat sich die G.E.C. mit einem Anteil von etwa 16 % am Geschäft der Osram beteiligt. In die Verwaltung der Osram treten für die G.E.C. ein: Der Vorsitzende des Verwaltungsrates dieser Gesellschaft Owen Young und der Präsident Gerard Swope, ferner der Präsident der I.G.E.C. Clark Minor. Jacob Goldschmidt (Danat-Bank), der bereits der Verwaltung angehörte, übernimmt die Vertretung der Interessen der G.E.C. im Arbeitsausschuß der Osramgesellschaft."

Auch die Zusammenarbeit der genannten Konzerne auf dem Gebiete der Glühlampenherstellung ist schon von langer Dauer. Bereits vor dem Kriege bestand in der 1903 gegründeten Verkaufsstelle Vereinigter-Glühlampenfabrikanten G.m.b.H. eine Syndikatsorganisation, die für die Annäherung der verschiedenen Unternehmungen von größtem Wert war. Die amerikanischen Gesellschaften waren diesem Kartell allerdings wegen der amerikanischen Antitrust-Gesetzgebung nicht beigetreten. Es handelte sich damals auch nur um eine reine Absatzorganisation, durch die eine engere produktionwirtschaftliche Kooperation nicht beabsichtigt war. Waren die amerikanischen Produzenten auch nicht Mitglieder des Kartells, so standen sie doch durch besondere Verträge mit den deutschen Produzenten im Patent- und Erfahrung-Austausch.

Das General-Kartell, das 1914, wegen des Kriegsausbruches und wegen der inzwischen erfolgten Revolutionierung der Produktionverfahren durch die Erfindung der Metallfadenlampe, nicht wieder erneuert wurde, gelangte bald nach dem Kriege zur Wiedererrichtung. Schon 1921 wurde in Berlin eine Preisvereinbarung zwischen den deutschen, ungarischen, holländischen, schwedischen und Schweizer Produzenten unterzeichnet, die bis zum Jahre 1924 Geltung haben

[1]) S. a. S. 83 f.

Digitized by Google

sollte. Die Tatsache, daß verschiedene Mitglieder die getroffenen Vereinbarungen umgingen, und daß durch die vorhandene Überproduktion und die Dringlichkeit des Angebots die Preise außerordentlich gedrückt wurden, machte eine Reorganisation des Kartells notwendig. Die Verhandlungen hatten schließlich im März 1925 das Ergebnis, daß man über die reinen Preisbestimmungen hinwegschritt und auch eine Kontingentierung des Absatzes und der Produktion beschloß. In die gleichen Verhandlungen waren auch bereits andere Pläne einbezogen worden, die sich auf Rationalisierungsmaßnahmen erstreckten. Die führenden Konzerne in der europäischen Glühlampen-Industrie, die Osram-Gesellschaft und der unter amerikanischem Minderheiteinfluß stehende holländische Philips-Konzern, standen schon vorher in einem Austauschverhältnis über Patente und Betriebserfahrungen, und ähnliche Abreden waren auch bereits wieder zwischen Osram und der G.E.C. in Geltung. Diese Verknüpfung, die sich vorzüglich bewährt hatte, bemühte man sich auszubauen, um dadurch die privatwirtschaftlich wie volkswirtschaftlich schädliche Doppelarbeit der Versuchsstationen auszuschalten und auf diesem Wege — zur Festigung der Kartellpolitik — zu einer Angleichung der Gestehungskosten zu kommen. Gleichzeitig beschäftigten sich die Besprechungen mit den Vorarbeiten für eine Aufteilung der Absatzmärkte. Das endgültige Ergebnis der Verhandlungen war die Bildung einer Kartellorganisation, die in ihrem Aufbau und in der Fülle der Vereinbarungen zu einer der besten und vorbildlichsten auf internationalem Gebiete gehört. Der Kartellabschluß findet Ergänzung in einem aus den gleichen Besprechungen herausgewachsenen Interessengemeinschaft-Vertrag [1]).

Die teilnehmenden Staaten sind bereits genannt worden. Die Schweiz ist vertreten durch die Licht A.G., Vereinigte Glühlampenwerke, Goldau, ein Unternehmen, das unter dem Einfluß von Osram und Philips aus vier bisher konkurrierenden Unternehmungen gebildet wurde, um die Zahl der Partner zu verringern. Die holländi-

---

[1]) Schmitt-Schowalter (a.a.O., II. S. 58) bezeichnet die Organisationsform des Glühlampen-Weltvertrages als „horizontal geordneten Konzern auf der rechtlichen Basis der Doppelgesellschaft". M. E. kann von einem Konzern nicht gesprochen werden, obwohl ich zugebe, daß der Aufbau der Interessengemeinschaft konzernähnliche Züge aufweist. Zum „Konzern" fehlt ihr die Wesenseigentümlichkeit der „Ganzheit" des Unternehmungskomplexes.

Digitized by Google

sche Glühlampenindustrie wird verkörpert durch die N. V. Philips Gloielampenindustrie, England durch die Firmen General Electric Co., Associated Electrical Industries Ltd. und Siemens Brothers Ltd., Amerika und der sonstige von der nordamerikanischen Industrie kontrollierte Teil der Weltproduktion durch die International General Electric Co. in Vertretung aller Konzernwerke und der Werke der General Electric Co. sowie durch die Westinghouse Lamp Co. Frankreich ist beteiligt durch die Compagnie des Lampes, die Glühlampenfabrik des Thomson-Houston-Konzerns. Von deutscher Seite sind Teilnehmer des Kartells die Julius Pintsch A.G., die Bergmann Elektrizitäts-Werke A.G. und die Osram A.G. mit allen ihren deutschen und ausländischen Untergesellschaften, so insbesondere mit der gemeinsam mit Philips von Westinghouse gekauften Vertex-Elektrowerke G.m.b.H., Wien (Osr. 39,36 %), der 1920 errichteten Osram A.G., Prag (93,1 %), der Drammens Lampenfabrieken A.B., Drammen, dem einzigen schwedischen Produzenten, dessen Aktienmehrheit Osram im gleichen Jahre erwarb, der Nordisk Glödelampe Industrie A.S., Kopenhagen, der Osram Fabrica de Lamperos de Filamento Metallica, Madrid und der Polsca Zarowka Osram, Warschau.

Objekt des Kartellvertrages ist eine Aufteilung des Weltmarktes und eine Kontingentierung des Absatzes. Man hat hierbei versucht, einen oft begangenen Fehler auszuschalten, der sich daraus ergab, daß man einem Unternehmen oder einer Gruppe ein bestimmtes Gebiet zuwies und es mit diesem auf Gedeih und Verderb verband, was besonders bei schlechten Absatzmöglichkeiten zu Unzufriedenheiten und Vertragsverletzungen führen mußte. Anderseits mußte man den nationalen Industrien in ihrem Heimatlande ein gewisses Vorrecht schaffen. Man hat daher keinen direkten Heimatschutz verfügt, sondern eine Gliederung in „Heimatländer" und „Gemeinschaftterritorium" vorgenommen. Grundsatz ist, daß jedes Werk auch in jedem anderen Staate am Absatz beteiligt ist. Zu diesem Zweck hat man zunächst das Weltmarktkontingent eines jeden Mitgliedes aus der Summe seines Weltumsatzes errechnet und diesen Gesamtabsatz in sogenannte „Landeskontingente für Heimatländer" und „Landeskontingente für das Gemeinschaftterritorium" geteilt. Damit ist das internationale Glühlampen-Kartell kein einfaches Gebietskartell mehr. Die territoriale Aufteilung ist nur Bemessungsgrundlage für die Kontingentierung der Produktionanteile.

Digitized by Google

Durch das festgelegte Interesse an den einzelnen Absatzgebieten war es leicht, zu Preisabreden zu kommen, ohne daß diese im Vertrage selbst fixiert oder in Aussicht genommen sind. Die Abteilungen „Preisfestsetzung" und „Bedingungsfestlegung" sind den einzelnen Landesverwaltungen angegliedert. Der ständige Informationsaustausch ermöglicht — bei der Voraussetzung annähernd gleicher Produktionskosten (Patentaustausch!) ein stetes Übereinstimmen der Preisfestsetzungen. So tritt die Regelung der Preise zu den anderen Vereinbarungen automatisch hinzu.

Verbunden mit den Kartellbestimmungen und teilweise für sie grundlegend ist ein Interessengemeinschaftabkommen, das eine gemeinsame Geschäftspolitik, einen Austausch der Patente und Betriebserfahrungen und eine gemeinsame Propaganda zur Steigerung des Lichtkonsums vorsieht. Zur Veräußerung der erworbenen Patente und der Erfahrungen seiner Versuchsanlagen ist jedes Mitglied auf Verlangen eines anderen gegen eine angemessene Vergütung verpflichtet. Durch diese Regelung wird Geld-, Zeit- und Kraftverschwendung — unnötige Doppelarbeit — vermieden. Ihr Grundgedanke ist die Ausschaltung eines überspitzten Unternehmeregoismus, der nur das eigene Werk und seinen Vorteil sieht, und seine Ersetzung durch ein mehr altruistisches Denken, das die Förderung des gesamten Gewerbezweiges voranstellt. — Für den Erfahrungaustausch sind genaue Regeln aufgestellt. Vor allem dient ein Schiedsgericht zur Schlichtung von Streitigkeiten über die Höhe der Vergütungen, falls eine freiwillige Einigung nicht möglich ist.

Als Vermittlungstelle für den Patentaustausch und für die dafür zu leistenden Zahlungen ist eine besondere Dachgesellschaft, die Phöbus S.A. Industrielle pour le Développement de l'Eclairage mit einem Aktienkapital von schw. Frs. 500 000.— errichtet worden. Sie ist gleichzeitig auch Vermittlungstelle für die Marktinformationen zwischen den Mitgliedern des Kartells, Träger in der kollektiven Propaganda für den stärkeren Verbrauch an elektrischem Licht und dürfte auch innerhalb des eigentlichen Kartells Verwaltung- und Kontrollfunktionen ausüben.

Die Besonderheiten der Vertragsregelung, die die zukünftige Entwicklung berücksichtigt hat, und die zusätzliche interessengemeinschaftliche Verknüpfung der Kartellteilnehmer erklären die für internationale Kartelle lange Vertragsdauer von 10 Jahren.

Digitized by Google

Nunmehr ist — ich knüpfe wieder an das erwähnte Communiqué an — innerhalb des Kartells und des parallel laufenden Interessengemeinschaft-Abkommens noch eine stärkere Verknüpfung eingetreten. Die G.E.C. hat einen Minderheitanteil an der Osram G.m.b.H. von den Eignerfirmen übertragen erhalten und diesen Einfluß auf das deutsche Unternehmen durch die Besetzung von drei Aufsichtratsposten gefestigt. Man wird nicht fehlgehen, wenn man die Triebkräfte für diesen Schritt vor allem auf patentwirtschaftlichem Gebiete sucht. Die G.E.C. besitzt auf allen ihren Produktiongebieten riesige Versuchsanlagen, beschäftigt ein Heer von Technikern, berufsmäßigen Erfindern und Laboratoriumsangestellten. Eine engere Anlehnung des deutschen Konzerns findet daher volle Berechtigung, um so mehr, als das Kartell- und I. G.-Abkommen, trotz der im Jahre 1934 wahrscheinlich erfolgenden Verlängerung, ein unsicherer Faktor bleibt und einen bis ins einzelne gehenden Kontakt nicht vermitteln kann. Es erlöschen ferner gerade in den nächsten Jahren eine Anzahl grundlegender Patente [1]), so daß die Anlehnung auch eine Schutzmaßnahme bedeutet. Wichtig für Osram war auch die Kompensation, die die G.E.C. bot. 88 % des Aktienkapitals der italienischen Glühlampengesellschaft, dessen restliche 12 % in den Händen von Philips ruhen, sollen nach den Zeitungmeldungen in den Besitz von Osram übergegangen sein. Ihr sind ferner auch auf absatzwirtschaftlichem Gebiete, insbesondere auf dem europäischen Markte, Vorteile zugestanden worden, die über das Maß der Kartellabmachungen hinausgehen. Auf der anderen Seite ist aber Osram nicht nur empfangender Teil dieser Verbindung. Auch die G.E.C. hatte ein Interesse daran, mit deutschem Erfindergeist und deutscher Tatkraft enger in Fühlung zu kommen. Osram war neben ihr der größte Produzent (zirka 40 % der Weltproduktion ohne die Produktion Amerikas), der durch die vorangegangene nationale Konzentration und seine Expansion nach dem Auslande einen großen Teil des europäischen Absatzmarktes beherrschte. Osram war überdies auch die einzige Gesellschaft von größerer Bedeutung, die als Konkurrent der G.E.C. auf dem Weltmarkt auftrat. Gerade in der Stärke des deutschen Konzerns, nicht in seiner Schwäche, lag also ein Anreiz für den amerikanischen Wettbewerber, sich an ihm zu beteiligen, in konsequenter Durchführung des Grundsatzes, daß man

[1]) Wirtschaftsbericht der Auskunftei Schimmelpfeng, Jg. 10 (1929)/28 S. 456.

Digitized by Google

sich mit einem starken Konkurrenten besser verständigt, als ihn bekämpft, weil ein Kampf für beide Teile verlustbringend und — letztlich — erfolglos gewesen wäre. Der hohe Preis der Beteiligung und die gemachten Zugeständnisse scheinen ein Beweis für das große Interesse der G.E.C. zu sein.

Mit dieser Beteiligung ist die Konzentration der Weltglühlampen-Industrie nahezu beendet. Sie basiert zwar nur auf bloßen Minderheitsbeteiligungen (G.E.C.-Osram, G.E.C.-Philips), sie hat die Selbständigkeit dieser Gesellschaften nicht oder nur wenig angetastet, dennoch besteht sie. Sie äußert sich nicht in der Bildung eines alles umfassenden, einheitlichen Konzerns mit absoluter Monopolmacht, sondern läßt die alten Unternehmungen ohne Konzernhörigkeit bestehen. Sie alle aber einigt das gemeinsame Interesse am wirtschaftlichen Fortschritt, ein Interesse, das vertieft wird durch das Netz von kapitalwirtschaftlichen Verbindungen zu dem größten und mächtigsten unter ihnen.

Eine ähnliche Überfremdung hat sich im August 1929 bei der A.E.G. (Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft A.G.) vollzogen, die von um so größerem Interesse ist, als der ausländische Partner der gleiche ist wie im Falle Osram. Auch hier seien wieder die Ausführungen des Communiqués vorangestellt [1]).

„Zwischen der A.E.G. und der International General Electric Co. als Trägerin der Auslandsinteressen der G.E.C., New York ist ein Plan der Zusammenarbeit vereinbart worden, der alle Teile der Welt umfaßt.

Es ist bekannt, daß zwischen der A.E.G. und der G.E.C. seit mehr als 25 Jahren freundschaftliche Beziehungen bestehen, die im wesentlichen auf einem Patent- und Erfahrungsaustausch beruhen.

Diese Abkommen, die durch den Krieg unterbrochen und bald nach diesem wieder erneuert wurden, haben sich für beide Firmen als so wertvoll erwiesen, daß sich ein Wunsch nach dem Ausbau und Vertiefung ergeben hat.

Die in Aussicht genommene Weiterentwicklung der Zusammenarbeit bezweckt auch eine Verstärkung der freundschaftlichen Beziehungen zu den nationalen Starkstrom-Fabrikation-Unternehmen in den Hauptindustrieländern Europas, die mit der I.G.E.C. und A.E.G. in Vertragsverhältnis stehen.

Im Zusammenhang mit der Änderung des Abkommens wird eine Kapitalbeteiligung der I.G.E.C. an der A.E.G. eintreten. Die I.G.E.C. erwirbt nominal 30 Mill. RM Stammaktien der A.E.G. mit Dividendenberechtigung

---

[1]) S. Wirtschaftlicher Ratgeber 1929/32: Dr. W. Necker: A.E.G. — I.G.E. Die Ausführungen des Berichtes über die Beschaffung des Aktienbetrages sind hier fortgelassen.

Digitized by Google

zur Hälfte vom 1. Okt. 29, zur anderen Hälfte vom 1. IV. 30 ab zu einem Kurse von 300 %. Ein Teil der hierfür erforderlichen Aktien soll durch eine Kapitalerhöhung, der andere durch in Stammaktien umgewandelte Vorzugsaktien der A.E.G. beschafft werden".

Wieder wird in der authentischen Benachrichtigung des Publikums die Verbindung auf patentwirtschaftlichem Gebiete als grundlegend für die Kapitalverknüpfung hingestellt. Sie hat gewiß eine große Bedeutung gehabt, denn beide Konzerne sind interessiert, durch Einsichtnahme in die Fortschritte des Partners neue Wege für die Vervollkommnung der eigenen Produktion zu finden, unnütze Kräfte und Kosten zu sparen. Beide Konzerne werden also gebende und empfangende Teile des Übereinkommens gewesen sein. Dennoch scheint mir dieser Gesichtspunkt hier nicht ausschlaggebend. Schwerwiegender war für die A.E.G. die Lage ihrer Weltmarktinteressen. Während Siemens durch die starke Beteiligung am Schwachstromgeschäft (Siemens-Halske), das in den letzten Jahren neue Impulse erhielt (Fernsprechautomat, Radio), die geringere Rentabilität des Starkstromgeschäftes ausgleichen konnte, ist die A.E.G. als Unternehmen der Starkstromindustrie durch die schwierige Lage dieses Produktionszweiges stark in Mitleidenschaft gezogen worden. Ihre Finanzierunggesellschaften im Auslande hatte sie verloren; ihre Auslandsorganisation war zerschlagen worden; der Neubau ging unter den schwierigsten Verhältnissen vor sich. Sie sank in ihrer Bedeutung hinter den Siemens-Werken zurück, die sie einst bereits überflügelt hatte. Der fehlende Kontakt mit den Finanzierunginstituten, die unter den Einfluß ihrer Konkurrenten geraten waren, und der überaus schwierige Versuch des deutschen Unternehmens, angesichts der Vormachtstellung des G.E.C.-Konzerns wieder ins Geschäft zu kommen, gerade auf einem Gebiete, wo nicht, oder nicht mehr, die Qualität allein, sondern die Finanzkraft eines Unternehmens entscheidend ist, alle diese Faktoren haben die A.E.G. — mehr als das patentwirtschaftliche Interesse, das eine Überfremdung in so einseitiger Art nicht notwendig machte — gezwungen, an die G.E.C. Anschluß zu suchen und ihr gegen Vorteile auf den Absatzmärkten und gegen den wieder gewonnenen Kontakt mit den Kapitalkräften des Auslandes eine Minderheitbeteiligung einzuräumen.

Auch hier bestand das Interesse an einer Verbindung keineswegs nur auf der deutschen, der faktisch schwächeren Seite. Die G.E.C. war schon längere Zeit vorher auf deutschen Börsen als Käufer von

Digitized by Google

A.E.G.-Aktien aufgetreten, zeigte damit also Absichten, die wohlerwogen sein mußten. Ein Unternehmen, wie die A.E.G. war selbst mit größter Kraft- und Kapitalaufwendung nicht zu vernichten. Die Ostmärkte, insbesondere der russische Markt, sind aufs stärkste mit der deutschen Wirtschaft verflochten. Hier liegen, dank der Nähe der Belieferungsmöglichkeit, dank der Intensität deutschen Fleißes, dank der Hochschätzung deutschen Könnens und dank der alten Verbindungen, natürliche Absatzgebiete der deutschen Industrie, aus denen sie, trotz der nationalistischen und antideutschen Strömungen nicht ohne weiteres zu verdrängen ist. Es war daher für den amerikanischen Konzern ein Akt kaufmännischer Klugheit und kommerzieller Strategie, sich mit dem starken europäischen Gegner zu verbinden und ihn sich zum Freunde zu machen, der in Absatzgebieten, die dem amerikanischen Konzern selbst mehr oder weniger verschlossen sind, Geschäfte tätigt und Gewinne macht, die als Dividenden zum Teil auch der G.E.C. zufließen.

4. Die internationale Unternehmungverflechtung aus absatzwirtschaftlichen Gründen.

Alle Produktion geschieht für den Markt. Mit ihm ist die Unternehmung aufs engste verknüpft, selbst wenn ein Teil der sie berührenden Güterbewegung innerhalb des von ihr überspannten Produktionrahmens und unter Ausschaltung von Zwischengliedern vonstatten geht. Von dem Absatz ihrer Produkte ist sie abhängig und aus den Preisverhältnissen des Marktes resultiert ihr Gewinn. Sie muß daher im ureigensten Interesse alle Vorkehrungen treffen, die für den ungehinderten Absatz ihrer Produkte notwendig werden. Wächst ihre Produktionfähigkeit über die Aufnahmefähigkeit des inneren Marktes hinaus — im Zeichen der Massenproduktion und der degressiven Kostengestaltung und bei kleinen Wirtschaftgebieten eine mehr oder weniger rasch erreichte Grenze —, so ergibt sich für sie die Aufgabe, die Absatzmöglichkeit auch nach dem Auslande zu sichern. Die einzelne Unternehmung steht jedoch in diesem Streben nach Absatzschaffung im Auslande nicht allein. Die rasche Verallgemeinerung aller technischen Fortschritte (soweit sie nicht patentlich gebunden sind) erzeugt bei einer Vielheit von Unternehmungen parallele Ent-

Digitized by Google

wicklungtendenzen. Von Ausnahmen abgesehen, die auf dem Inlandsmarkt genügenden Absatz finden, wird in ihnen allen ein Interesse für den Weltmarkt wachgerufen werden. Sie werden Wettbewerber um die mondiale Nachfrage nach ihren Produkten, wie sie miteinander auch um den Besitz der Rohstoffquellen konkurrieren. In Bezug auf ihren heimischen Markt vermögen sie sich vor der ausländischen Konkurrenz durch Zölle, administrative oder kartellpolitische Maßnahmen zu schützen. Nach dem Auslande zu aber versagt dieser Schutz.

Die nationalen Unternehmer haben daher zunächst versucht — sie mußten es teilweise aus Gründen ihrer Kartellpolitik tun —, durch die Bildung von Exportkartellen[1]) einen Einfluß auf die Auslandsmärkte auszuüben. Dieses Ziel ist im erwünschten Umfange nicht erreicht worden. Nationale Exportkartelle bedeuten zwar eine Verstärkung der nationalen Stoßkraft, aber auch nicht mehr. Die gegenseitige Konkurrenz der kartellierten Unternehmen wird zwar vermieden, es bleibt jedoch der Wettbewerb mit all den vielen Unternehmungen anderer Staaten, die in keiner Weise an die geschlossenen Vereinbarungen gebunden sind, im Gegenteil Anlaß genug haben, den Absichten des Exportkartells entgegenzutreten. Es gibt daher nur den Weg, sich mit diesen Konkurrenten auf ähnlicher Basis zu verständigen, internationale Kartellvereinbarungen einzugehen oder durch konzernmäßige oder interessengemeinschaftliche Bindungen die Wettbewerber zu fesseln.

Während in der Zeit vor dem Weltkriege trotz der starken Entwicklung der kapitalistisch-maschinisierten Wirtschaft mit ihrem Drang nach immer größeren und neuen Absatzgebieten Diskrepanzen größeren Umfanges zwischen Angebot und Nachfrage vermieden werden konnten, weil diese Absatzmöglichkeiten immer wieder gefunden wurden, haben sich in der Nachkriegszeit intensive Störungen des Gleichgewichts bemerkbar gemacht. Währungzerrüttungen haben die Kapitalquellen vernichtet, steuerliche Überlastung, gewaltige Zinslasten, Reparationen und gesunkenes Einkommensniveau zehren — in Europa — an den Gewinnen der Wirt-

[1]) Sie sind notwendige Maßnahmen bei Kontingentierungen im Inlandsabsatz, um die Gefahr von Vertragsverletzungen durch verstärkten Auslandsabsatz der restlichen Produktionmengen auszuschalten. Die Exportkartelle bedeuten aber meist selbst wieder, gerade aus ihrer Entstehung heraus, einen erhöhten Drang nach dem Weltmarkt.

Digitized by Google

schaft. Neue Wettbewerber in Übersee mit überragenden finanziellen Kräften haben alte Absatzgebiete der europäischen Industrie an sich gerissen. Politische Diktate haben alte Wirtschaftgebiete zerstückelt. Damit noch nicht genug, haben neue oder bisher schlummernde wirtschaftspolitische Ideen [1]) sich durchgesetzt und den internationalen Handelsverkehr in noch härtere Fesseln gelegt, als es durch die Folgen des Krieges und des Friedensschlusses geschehen war, handelspolitische Ideen, die alle im Autarkiegedanken münden und sich nach außen durch die Schutzzollbewegung und die Anordnung administrativer Erschwerungen der Einfuhr (oder Ausfuhr) geltend machen.

War schon vor dem Kriege in einigen Ländern (U.S.A., Frankreich, Österreich, Rußland, Deutschland) die Schutzzollbewegung im Wachsen, so hat sie doch erst durch den Krieg eine bedeutsame und verallgemeinerte Verschärfung erfahren. Es ist hier nicht der Ort, die Durchführung der Ideen in den einzelnen Ländern zu schildern, und durch einen internationalen Überblick die Behauptung zu beweisen. Ein solcher Versuch würde weit über den Rahmen dieser Arbeit hinausgehen. Es können daher nur die Triebkräfte skizzenmäßig umrissen werden, die jene handelspolitische Einstellung, die im stärksten Gegensatz zu dem vorwaltenden Prinzip der Vorkriegszeit steht, hervorgerufen haben.

Die Entfesselung der Kriegsleidenschaften bei Ausbruch des Weltkrieges zerstörte die Achtung vor den Angehörigen anderer Völker. Die von den Ententestaaten betriebene propagandistische Verhetzung und Verfehmung der „huns" und ihrer Bundesgenossen schlug zurück und wandelte sich in eine allgemeine Geringschätzung nationalfremder Elemente. An die Stelle einer mehr oder minder starken weltwirtschaftlichen und kosmopolitischen Einstellung trat eine nationalwirtschaftliche und nationalistische. Diese seelische Wandlung, dieses Aufflammen des Nationalstolzes und der nationalen Überschätzung galt einmal für die Überseestaaten; sie faßte aber auch in Europa selbst Wurzeln und zeigte sich in markantester Form in der Proklamierung des Selbstbestimmungrechtes der Völker und in der Schaffung dieser unglücklichen staatlichen Spaltungen des europäischen Kontinents auf Grund der Versailler Friedensbestimmungen.

[1]) S. Harms, Strukturwandlungen, ferner ders. in W. A. 1927 I S. 28 ff.

Digitized by Google

Zur psychischen Trennung gesellte sich die wirtschaftliche Loslösung der Kolonialwelt. Die Vernachlässigung des Friedensbedarfes durch die für die Kriegführenden tätige europäische und amerikanische Industrie riß in die Bedarfsdeckung ihrer bisherigen Absatzgebiete empfindliche Lücken, die diese Staaten nur dadurch zu schließen vermochten, daß sie selbst zur inländischen Produktion der benötigten Güter übergingen — soweit es im Rahmen der gegebenen oder künstlich zu schaffenden Möglichkeiten lag. Diese Entwicklung zeigte sich natürlich nicht auf allen Gebieten. Die Fähigkeit zur industriellen Tätigkeit läßt sich nicht von heute auf morgen schaffen. Gewerbezweige, die eine umfangreiche theoretische Schulung, gesteigertes Können, besondere Befähigungen oder eine bestimmte geistige Einstellung zur Arbeit und zum Arbeitvorgang verlangen, Gewerbezweige, die stark wissenschaftlich-technisch unterbaut sind, haben in diesen Industrialisierung-Versuchen keinen Platz finden können. Die Autarkietendenz erstreckte sich daher vor allem auf diejenigen Industrien, die sich durch eine starke Maschinisierung des Produktionsprozesses, durch eine besondere Leichtigkeit der Herstellung oder Bearbeitung, durch vorwiegenden Gebrauch physischer statt psychischer Kräfte oder durch leichte Beschaffung der Rohstoffe auszeichneten.

Beide Beweggründe zur nationalen Abschließung, Nationalismus und Autarkiestreben, haben sich nach dem Kriege in der Gestaltung des Zollproblems ausgewirkt. Als die europäischen und nordamerikanischen Unternehmungen wieder in den Wettbewerb eintraten, erwies sich die Kostengrundlage der neuentstandenen Werke, die unter den hohen Kriegspreisen florierten, als nicht konkurrenzfähig. Da man aber den einmal erreichten Umfang der nationalen Eigenproduktion nicht aufgeben wollte und auch in Rücksicht auf die nationale Arbeiterschaft, auf den sozialen Standard und aus fiskalischen Interessen nicht aufgeben konnte, mußte ein Zollschutz unvermeidliche Folge sein. Die Ideenwelt des Autarkiestrebens machte jedoch hierbei nicht halt. Nicht nur bestehende Industriezweige sollten geschützt werden, sondern auch für die künftige Entwicklung versuchte man Sorge zu tragen. Besonders charakteristisch für die Gedanken, aus denen diese handelspolitischen Erschwerungen hervorgingen, ist der Wortlaut des australischen Custom-Tariff von 1920, der als Zweck der Zollerhebung angibt, to

Digitized by Google

protect the industries erected during the war, to encourage new and to extend existing industries[1]).

Diese Autarkie-Bestrebungen der Kolonialwelt, die in den verschiedenen großen Zollgesetzen (z. B. Australien 1920 nebst Industries Preservation Act von 1921; Neuseeland 1921; Kanada: Modifizierung des Tarifs von 1907; Südafrika 1925; Indien: Steel Industry Protection Act von 1924; Chile 1923 und 1925; Argentinien 1923) ihren Ausdruck fanden, hatten eine parallele Tendenz auch in Europa aufzuweisen. Auch hier beginnt gleichzeitig mit dem Erstarken des Nationalbewußtseins ein Prozeß der wirtschaftlichen Abschließung vom Ausland. Auslösende Faktoren waren die Schaffung der neuen Wirtschaftgebiete, die einen Neuaufbau ihres Zollsystems vornehmen mußten, das Streben nach einer Anpassung des Zollschutzes an das veränderte Preisniveau, fiskalische Gesichtspunkte, die darauf hinausliefen, durch die Emporzüchtung von Industrien stärkere Steuerträger zu schaffen und Abwanderungen zu verhüten. Er wurde vertieft durch die Maßnahmen zur Stützung der Währung, durch die Passivität des Außenhandels, die den Wunsch nahe legte, durch die eigene Industrialisierung Einfuhrposten zum Verschwinden zu bringen oder sie doch durch geringwertigere (Rohstoffe) zu ersetzen. Die Autarkiebestrebungen dieser Staaten wurden weiterhin begründet durch die Schutzinteressen der im Kriege entstandenen Industrien, die man als kriegswichtige Gewerbezweige nicht vermissen zu dürfen glaubte, durch die Schutzwünsche alter Industrien, die unter dem neu einsetzenden Wettbewerb notleidend geworden waren. Sie waren inauguriert durch die Notwendigkeit, gegenüber den Erschwerungen eigenen Exports Maßnahmen gegen die Importe aus jenen Ländern zu treffen, durch das Interesse der Arbeiter an Beschäftigung und Erhaltung ihres Lohnstandards, insbesondere auch aus Furcht vor der Konkurrenz ausländischer Industrien, die allgemein oder zeitweilig mit niedrigeren Kosten zu produzieren vermochten. Kurz, es ergab sich eine Entwicklung der handelspolitischen Lage der Welt, die die alte Verbundenheit der Wirtschaftgebiete in intensivster Weise zu stören drohte, das Chaos des Weltkrieges zu einem wirtschaftlichen Chaos der Nachkriegszeit verlängerte, von dem nicht einmal die bisher typischen Freihandelsländer (England, Holland, Belgien) verschont blieben und dem sich

[1]) Committee on Industry and trade (Balfour-Bericht): Survey of Overseas Markets, London 1927, S. 355.

Digitized by Google

nur wenige Länder — relativ an den Exzessen der anderen gemessen — entzogen haben. Folge dieser Erwägungen war ein überhöhtes Zollniveau in fast allen Staaten der Welt, das die eingeführten Artikel derart verteuerte, daß an eine Konkurrenz mit heimischen Waren, selbst bei qualitativen Verschiedenheiten, oft nicht mehr zu denken war.

Eine Ergänzung und Verstärkung erfuhr der Zollschutz, bei dem die Gefahr vorlag, daß Handelsverträge ihn illusorisch machen würden, durch administrative Maßnahmen. Durch Gewährung staatlicher Zuschüsse und niedrig oder nicht verzinslicher Kredite aus staatlichen Mitteln versuchte man der einheimischen Industrie künstliche Lebensbedingungen zu schaffen. Bei staatlichen Submissionen bevorzugte man die rein-inländischen Produzenten, aber auch den privaten Gewerbezweigen versuchte man vorzuschreiben, daß sie inländische Angebote akzeptieren müßten, wenn diese nicht über eine gewisse Grenze des Preisunterschiedes hinausgingen. Um die Kosten der Produktionprozesse zu senken, gewährte man besondere steuerliche und tarifliche Erleichterungen, während die Einfuhr der gleichen Güter durch erhöhte Zölle belastet wurde. Das alte, ehemals von England gegenüber Deutschland angewendete Mittel der Herkunftbezeichnung auf Einfuhrwaren holte man von neuem hervor und schuf so in einer Zeit, in der die politische Verhetzung in höchster Blüte stand, neue Schwierigkeiten für die Produzenten der ehemals gegnerischen Staaten. Auf dem Verwaltungswege änderte man die Grundlagen der Zollbemessung und schuf der Willkür der Erhebungsbeamten offene Türen. Durch weitestgehende Zergliederung der Zollnomenklatur erzeugte man bewußt derartige Unübersichtlichkeit, daß es für die Exporteure fremder Länder Spezialstudien erforderte, sich in diese Materie hineinzuarbeiten [1]).

[1]) Typisch für die Einstellung führender Politiker zu diesem Problem sind die Ausführungen des französischen Ackerbauministers zum deutsch-englisch-chilenischen Stickstoffabkommen (1929) und zu der Verlautbarung dieses Kartells, die Preise senken zu wollen: Die französische Regierung dürfe sich angesichts der im Aufbau begriffenen eigenen Produktion nicht dazu verleiten lassen, die Einfuhr der billigeren deutschen und chilenischen Stickstoffprodukte zu begünstigen. Es bestehe sonst die Gefahr, daß das Kartell nach dem Ruin der französischen Produzenten die Preise wieder heraufsetzen werde. Die Landesverteidigung erfordere im Gegenteil noch eine Subventionierung der französischen Produzenten (Berliner Börsen-Courier Nr. 344 v. 26.7.29.).

Digitized by Google

Den ausländischen Produzenten wurde dadurch jede Möglichkeit genommen, ihre früheren Absatzgebiete weiter zu beliefern. Die Übernahme des Zolles hätte für viele Firmen einen Verkauf zu direkten Verlustpreisen bedeutet, hätte, vielleicht oder sogar wahrscheinlich, auch eine Anwendung der speziellen Anti-Dumping-Gesetze gegen sie hervorgerufen. Gegen die administrativen Maßnahmen waren sie völlig recht- und machtlos. Da auf eine Wandlung der grundsätzlichen Ideen binnen kurzem kaum zu hoffen war, schienen diese Märkte für immer verloren. Es gab nur den Ausweg, innerhalb des zollgeschützten Auslandes selbst Produktionanlagen aufzubauen, um durch diese Maßnahme die Einbußen, die sich aus dem Fortfall der Wareneinfuhr für sie ergaben, durch eigene inländische Produktion und Beteiligung am Gewinn dieser Tochtergesellschaften auszugleichen und als „nationale" Produzenten auch in den Genuß der sonstigen Vergünstigungen zu kommen.

Für die heimische Produktion aber mußten neue Absatzgebiete gesucht werden oder mußten die alten, noch übrig gebliebenen Märkte intensiver, unter gesteigerter Konkurrenz, bearbeitet werden. Dazu trat verschärfend noch der Umstand, daß eine Reihe dieser Konkurrenten zeitweilig unter ganz besonderen Verhältnissen produzierte, daß für sie eine gewisse Gunst der Situation insofern bestand, als ihnen, durch die Einwirkung der Währungszerrüttungen auf die Gestaltung des Binnen- und Außenwertes ihrer Geldzeichen, eine geringere Kostenbasis für ihre Exportangebote ermöglicht wurde. Aus diesen verschärften Wettbewerbverhältnissen mußte der Wunsch entstehen, durch kartellmäßige Vereinbarungen die gegenseitige, verlustbringende Bekämpfung auszuschalten.

Noch einer letzten Folgewirkung dieser handelspolitischen Entwicklung muß gedacht werden. Seit dem Kriege hat das britische Empire versucht, sich durch die Gewährung der gegenseitigen Vorzugsbehandlung in der Verzollung der Einfuhren zu einem einheitlichen Wirtschaftgebiet [1]) auszugestalten und die der englischen Industrie erwachsenen Schwierigkeiten auszuschalten. Auch dieses Preference-System zwischen Mutterland und Empire-Staaten

[1]) Im übrigen findet der moderne englische Protektionismus in diesen Abkommen eine seiner Ursachen. Als Kompensationobjekt für die Bevorzugung englischer Waren durch die Empirestaaten mußte das Freihandelsland erst Zölle einführen, durch deren Herabsetzung es den Kolonien eine Vorzugsbehandlung zuteil werden lassen konnte.

Digitized by Google

und zwischen den Dominions und den Kolonialgebieten hat das Interesse fremder Unternehmer geweckt. Da Voraussetzung für die Einräumung der Zollabschläge ist, daß mindestens 25 % (in Australien seit 1.4.25: 75 %) der Materialkosten und Arbeitlöhne des eingeführten Gutes englischen Ursprungs sind, sahen ausländische Unternehmer eine Maßnahme gegen die ihnen entgegengestellten Erschwerungen darin, daß sie im britischen Mutterland oder in einem der Dominialstaaten Produktionanlagen errichteten. Dadurch gewannen sie einen Vorsprung vor allen anderen Produzenten, denen die höheren Sätze des Zolltarifs ihre Konkurrenzwirkung nahmen. Sie sahen sich nur noch dem einheimischen Hersteller gegenüber, vermochten also wesentlich erleichterte Wettbewerbsbedingungen zu erringen.

Genaue Unterlagen habe ich über diese Frage leider nicht erhalten können. Bei Charlotte Leubuscher[1]) fand ich die aus einem Artikel „Canadas Industrial Growth" in The Economist v. 22.9.23 stammende Mitteilung, daß amerikanische Fabriken, insbesondere Automobilunternehmungen, in Kanada Werksanlagen errichtet hätten, um die imperialen Vorzugszölle auszunützen. Tatsächlich ist auch die Expansion der amerikanischen Automobilkonzerne nach Kanada besonders stark, und da insbesondere auch das englische Mutterland sich durch die Mac Kenna-Zölle gegen die Automobileinfuhr abgeschlossen hat, ist diese Nachricht durchaus glaubhaft. Eine Anfrage bei dem britischen Board of Trade brachte mir allerdings nur die Nachricht, „that there is no official publication to which they can refer you for the information which you require". Ich möchte aber annehmen, daß auch die Expansion kontinentaler Konzerne mit starken Ausfuhrinteressen nach den britischen Dominions sich zu einem gewissen Teil aus diesen Gründen vollzogen hat. Die starke Ausdehnung der kontinentalen Kunstseidenproduzenten nach England (British Glanzstoff, British Bemberg, British Enka, British Breda) kann nicht allein in Rücksicht auf den englischen Markt erfolgt sein, weil hier neben der großen Produktion durch Courtaulds für ihre Entfaltung nicht genügend Platz gewesen wäre. Sie wird daher — zum erheblichen Teil — in der Vorzugsbehandlung englischer Waren durch die Dominions ihren Grund finden. Ebenso scheint auch die Gründung der englischen Tochtergesellschaft der

[1]) Ziele und Mittel der Handelspolitik in den britischen Dominions.

Digitized by Google

I. G. Farben-Industrie, I. G. Dyestoff Ltd., — wenn auch die Beeinflussung durch das englische Farbeneinfuhrverbot von 1920 nicht vernachlässigt werden darf — durch diese wirtschaft- und handelspolitischen Verhältnisse verursacht worden zu sein. Diese Ansicht gewinnt an Wahrscheinlichkeit, weil auch in den englischen Dominions Einfuhrverbote gegenüber deutschen Farbstoffen bestehen, bzw. bestanden, während englische Farben diesen Verboten natürlich nicht unterliegen. Vielleicht ist die Einwirkung des Preference-Systems auf die Bildung internationaler Konzerne nicht von größerer Bedeutung. Vielleicht aber ist sein Einfluß auch stärker, als es das darüber (nicht!) existierende Material vermuten läßt. —

Die große Bedeutung, die die Kartellbildungen in der modernen Wirtschaftverfassung erlangt haben, ist unzweifelhaft erst eine Begleiterscheinung des vergangenen Jahrhunderts, als die bis dahin rasch vorwärts drängende Erweiterung der Absatzmöglichkeiten sich immer mehr verlangsamte und die Ausweitung der Produktionkräfte immer stärker gegen die durch die Aufnahmefähigkeit der Konsumenten gebildeten Grenzen drückte, sie sogar zeitweilig überschritt. Aber wie die Erwerbstendenz, die letztlich diese Entwicklung ausgelöst hat, eine zwar bestimmende, aber nicht ausschließliche Eigenheit kapitalistischer Wirtschaftauffassung ist, sondern in einzelnen Fällen auch schon in früheren Zeiten als Triebkraft auftaucht und so einzelne Kategorien der wirtschaftlichen Betätigung — meist als stark befehdetes Objekt — herauslöst, so kann man auch bei einer Geschichte der Kartelle weit in frühere Zeiten hinabsteigen und dort wesensähnliche Gebilde entdecken. Was für die Kartelle im allgemeinen gilt, hat auch Geltung für das Problem der internationalen Kartellierung. Sind sie auch in größerer Zahl erst Produkte der gesteigerten weltwirtschaftlichen Austauschverflechtung [1]) und der verstärkten weltwirtschaftlichen Konkurrenz im 19. und vor allem in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, so lassen sich doch schon in früheren Jahrhunderten Gebilde nachweisen, die, wie das Alaun-

[1]) Die gesamte Ausfuhr wird für den Anfang des 19. Jahrhunderts auf etwa 2 Milliarden Mark geschätzt. Um 1870 betrugen die Umsätze des Welthandels — also Einfuhr und Ausfuhr zusammen — etwas über 40 Milliarden Mark. Heute sind sie auf weit mehr als 200 Milliarden angewachsen. (S. a. Wissel, R., Die soziale Bedeutung weltwirtschaftl. Verflechtung, Vortrag auf d. 26. H. V. d. Verb. d. Bergbauind.-Arbeiter Deutschlands, Bochum 1928, S. 5).

Digitized by Google

Kartell von 1470, die Salzvertriebskartelle von 1649 und 1659 und die Versuche zur Kartellierung der Zinngewerken Sachsens und Böhmens, ihnen in Zweck, Aufbau und Entstehungsursache so ähnlich sind, daß man sie durchaus als internationale Kartelle bezeichnen darf [1]).

Die Kartellbildung in größerem Ausmaße und als typische Erscheinungsform der modernen Wirtschaft fällt jedoch erst in ihren Anfängen in die 70er Jahre des vergangenen Jahrhunderts. Seitdem haben sich die internationalen Kartelle teils unter dem Druck der Verhältnisse, teils als Modeerscheinung, teils als vorbeugende Maßnahmen ständig vermehrt, so daß die Zahl der bei Beginn des Krieges bestehenden internationalen Kartelle mit über 100 angegeben werden darf [2]).

Besonders reich an internationalen Vereinbarungen war von jeher die Chemische Industrie. Allerdings haben diese Bildungen gerade hier einen sehr fluktuierenden Charakter. Sie werden verhältnismäßig leicht gebildet, da es sich meist um Produkte eines einfachen chemischen Vorganges handelt; sie lösen sich aber auch schnell wieder auf, da das Entstehen neuer Konkurrenten nicht schwer ist, und bilden sich nach geraumer Zeit wieder von neuem.

Von größerer Bedeutung sind nur wenige geworden: das zwischen Deutschland, England, Frankreich, Holland und Italien bestehende Preis- und Zentraleinkaufs-Abkommen des Wismutsalz-Kartells, dessen Entstehung schon in die 70er Jahre fällt und das nach dem Kriege 1927 wieder errichtet und im Juli 1929 gekündigt wurde, das Borax-Syndikat, ein Kontingentierung- und Zentraleinkaufs-Kartell, das, nach mehreren Vorgängern, 1899 gebildet wurde und noch heute besteht, und die Kalciumkarbid-Kartelle, von denen jedoch nur das Kontingentierung-Abkommen von 1910, an dem 40 Unternehmungen mit 61 Fabriken in Deutschland, Frankreich, Schweiz, Holland und Österreich beteiligt waren und das

[1]) S. die Ausführungen bei Strieder, Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen.

[2]) Der Balfour-Bericht nennt als Zahl der bekannten Kartelle der Vorkriegszeit 114. Davon seien 26 dem Kohlenbergbau und der Metallindustrie, 19 der Chemischen Industrie, 18 dem Transportgewerbe und 15 der Textilindustrie zuzuschreiben gewesen (aus: Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft, Verhandlungen und Berichte, Allgemeiner Teil Bd. 2: Der Britische Enquete-Ausschuß für Industrie und Handel, Teil A., S. 139).

Digitized by Google

seinen Sitz in Paris nahm, längere Dauer hatte. Heute steht an seiner Stelle das internationale Karbidsyndikat, Genf.

Nach dem Kriege sind die meisten dieser Kartelle, wie aus den genannten Daten hervorgeht, wieder errichtet worden, und auch auf früher unkartellierten Gebieten hat sich in den Jahren nach dem Friedensschluß, beeinflußt von der völlig veränderten Lage des Weltmarktes, die Kartellierung-Tendenz durchgesetzt. Auf dem Gebiete der anorganischen Chemie ist besonders erwähnenswert das Kartell der englischen und deutschen Sulfaterzeuger, das 1926 mit einer Dauer von 4 Jahren geschlossen wurde und die Absatzgebiete in der Weise verteilte, daß die englischen Produzenten, außer ihrem Heimatgebiet, Skandinavien als Interessensphäre erhielten, während den deutschen Herstellern die Ungestörtheit des mitteleuropäischen Marktes garantiert wurde. Die Stickstoffverarbeitung-Industrie zeigt ein Abkommen zwischen dem deutschen Stickstoffsyndikat und der British Sulphate of Ammonia Federation, wonach die englische Organisation den Vertrieb der neuen deutschen Stickstoffpräparate übernimmt, wogegen sich das deutsche Syndikat verpflichtet, den englischen Markt nicht direkt zu beliefern. Ähnliche Vereinbarungen sollen auch zwischen dem Deutschen Stickstoffsyndikat einerseits, dem Comptoir Belge de l'Acote, dem Comptoir Francaise de l'Acote und dem Verkoopkantoor van Holland geschlossen worden sein. Die Bleiweiß-, die Titanweiß-Produzenten, die Hersteller von Leim, Glaubersalz, Wasserglas, Sacharin, Superphosphat haben sich ebenfalls zu internationalen Kartellen zusammengeschlossen [1]).

Die bedeutungvollsten Kartellierungversuche der Nachkriegszeit aber liegen auf dem Gebiete der Farbenindustrie. Hier hatte sich unter den Auswirkungen des Krieges, durch den Raub der deutschen Patente auf Grund des Friedensvertrages von Versailles, durch den Neuaufbau eigener Industrien in den verschiedenen Auslandsstaaten und durch die Sequestrierung der deutschen Tochterunternehmungen in den Feindbundländern eine durchgreifende Strukturveränderung geltend gemacht, die Deutschlands wertmäßigen Anteil von etwa 75 %

[1]) Näheres s. Lehnich, Oswald, Intern. Kartelle .... S. 21 ff., ferner Fischer-Wagenführ, Kartelle in Europa; Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft: Die deutsche Chemische Industrie Berlin 1930, S. 131 ff.

Digitized by Google

der Weltproduktion (1913) auf etwa 45 % (1926) verminderte[1]) und infolge der daraus resultierenden Verstärkung des Angebotes, dem keine in gleicher Weise gestiegene Nachfrage gegenüber stand, den einzelnen Industrien nur eine zwischen 45 % (Deutschland) und 80 % (England)[2]) schwankende Ausnutzung ihrer Kapazität ermöglichte.

Diese Verhältnisse führten schon bald nach Friedensschluß zu Versuchen, durch internationale Vereinbarungen zwischen den verschiedenen Unternehmungen die Schwierigkeiten und Verlustquellen zu vermindern. Die Verhandlungen reichen bis zum Jahre 1921 zurück, als es der I. G. Farbenindustrie gelang, mit der französischen Gesellschaft Compagnie Nationale des Matières Colorantes ein Abkommen zu schließen, das eine technische und kaufmännische Zusammenarbeit vorsah. Diese Vereinbarung hatte allerdings das Schicksal, bei der Fusion dieser Gesellschaft mit dem Etablissement Kuhlmann (1923) von französischer Seite annulliert zu werden. Ein ähnliches Geschick widerfuhr einem Vertrage mit der British Dyestuffs Co. vom Jahre 1923, dem die englische Regierung, die damals noch an der B.D.C. finanziell interessiert war, die Zustimmung verweigerte. Die Verhandlungen haben jedoch nicht geruht. Während mit der englischen Industrie bis heute eine Verständigung über Farbstoffe nicht erzielt ist, kam es Ende 1927 zu einem neuen Abkommen zwischen der I. G. und der französischen Farbstoffindustrie, vertreten durch die Dachorganisation der französischen chemischen Industrie, dem Comité Chimique de France und durch die Compagnie Nationale des Matières Colorantes et Manufactures de Produits Chimiques du Nord Réunies Etablissements Kuhlmann, die mit ihren Konzerngesellschaften und den ihr nahestehenden Unternehmungen etwa 90 % der französischen Teerfarbenproduktion herstellt. Das Comité gab folgendes Kommuniqué:

„Im Verlauf der letzten Monate haben zwischen den maßgebenden Persönlichkeiten der französischen und der deutschen chemischen Industrie Verhandlungen zu dem Zwecke stattgefunden, zu einer allgemeinen Verständigung über die verschiedenen Gebiete dieser Industrie zu gelangen. Die letzten Verhandlungen haben es ermöglicht, die allgemeinen Grund-

[1]) S. Waller, P., Probleme der deutschen chemischen Industrie, S. 119.

[2]) S. das Memorandum der Weltwirtschaftskonferenz: The Chemical Industry, S. 29 und S. 85. Die von den verschiedenen Landesorganisationen vorgenommenen Schätzungen weichen stark voneinander ab. Am günstigsten noch sind die angegebenen deutschen Daten.

Digitized by Google

lagen dieses Zusammengehens auf dem Gebiete der Farbstoffe und derjenigen Erzeugnisse zu prüfen und festzulegen, die sich auf die Produktion der Farbstoffe und auf ihre Anwendung beziehen. Indem jeder der beiden Gruppen ihre volle Selbständigkeit bleibt, wird das Ziel verfolgt, die Herstellung und den Verkauf der Produktion dieser Industrien in rationellster Weise zu ermöglichen und die Selbstkosten zu beschränken. Es soll der Vorläufer einer Reihe von anderen Abkommen sein, die gegenwärtig studiert werden und dahinzielen, zwischen den beiden Ländern auch auf anderen Gebieten der Chemischen Industrie diese Grundsätze rationeller Wirtschaft zu verallgemeinern [1]). Im übrigen sollen derartige Abkommen sich nicht auf die beiden beteiligten Länder beschränken. Es ist wünschenswert, daß sie zu Weltabkommen werden. Verhandlungen sind schon mit verschiedenen Vertretungen gleichartiger Industrien anderer Nationen eingeleitet. Es bleibt zu wünschen, daß sie sich auf die Gesamtheit der industriellen Länder der Welt ausdehnen, um eine normale Verteilung der Produktion und des Verkaufs zu ermöglichen. Im Gegensatz zu Monopolen, die in Vereinbarungen Mittel zur Steigerung der Preise sehen (die übliche Beschwichtigung der Verbraucher und der Kontrollorganisationen!), soll die in diesem Falle verfolgte Politik unter Berücksichtigung der besonderen Lage der Industrie in jedem der produzierenden Länder auf Preissenkung hinzielen, welche die Entwicklung des Verbrauchs und dadurch auch diejenige der produzierenden Industrien zur Folge haben wird."

Die Pressebenachrichtigung durch die I. G. Farbenindustrie ist nicht aufschlußreicher: „Produktion und Verkauf beider Gruppen sollen nach einheitlichen Gesichtspunkten" erfolgen, „Produktion und Absatz in den einzelnen Erzeugergruppen nach dem Grundsatz der Wirtschaftlichkeit bei voller Aufrechterhaltung der nationalen Selbständigkeit der Gesellschaften beider Länder" aufgeteilt werden.

Dieser letzte Satz deutet auf eine Kontingentierung des beiderseitigen Produktionumfanges hin. Genaue Zahlenangaben über die Quotierung, die im übrigen für die einzelnen Farbengruppen sehr verschieden ausgefallen sein dürfte, da sich die deutsche Produzentin auf höherwertige Produkte umgestellt hat, werden jedoch nicht gemacht. Es ist auch nicht bekannt, ob eine territoriale Gliederung durchgeführt worden ist. Die Frankfurter Zeitung v. 22.12.27 nimmt eine Gebietsaufteilung nicht an. Im Gegenteil „machen sich beide Gruppen bei gegenseitigen Belieferungen keine Schwierigkeiten". Es ist aber die Frage, ob diese gegenseitige Toleranz für alle Farbengruppen gilt. So glaubt z. B. Waller [2]), daß sich die französische Industrie verpflichtet habe, die Herstellung von Echtfarben einzu-

[1]) Nach dem Geschäftsbericht der I. G. für 1928 anscheinend schon in Kraft.

[2]) A.a.O., S. 132.

Digitized by Google

stellen und die benötigten Mengen von Deutschland zu beziehen, während ihr als Gegenleistung eine größere Quote für den Export der billigeren Farben zugestanden worden sei. Für die französischen Werke ließe sich dadurch in doppelter Weise eine Kostensenkung erzielen, einmal durch erhöhte Massenfabrikation in einzelnen Farbgruppen, zum anderen durch die Aufgabe der kostspieligen Kleinfabrikation von Echtfarben.

Die Äußerungen des Comité scheinen auf eine gemeinsame Preispolitik als Kartellzweck hinzudeuten. Allerdings wird mehr die Absicht ausgesprochen, eine generelle Preissenkungaktion durchzuführen, als bestimmte Preisfestsetzungen vorzunehmen. Waller nimmt auch ihre Existenz an, überdies auch eine Zentralisierung des Absatzes, der für das französische Inland durch die französische Industrie, für das Ausland jedoch durch die Vertriebsorganisationen der I. G. geschehen soll [1]).

Waller weist bereits auf die Schwächen des Abkommens hin, die in den Verhältnissen des Weltmarktes lägen. Eine Stärkung der Ausfuhrquote habe für die französischen Werke solange wenig Wert, als die ausländischen Märkte bereits mit Waren dieser Gattung überfüllt und die Preisverhältnisse ungünstig seien. Zu dem Funktionieren des Abkommens gehöre auch die Teilnahme der anderen am Export interessierten Industrien. Eine ähnliche Forderung gelte auch für den französischen Inlandsmarkt. Stärker als die deutsche Industrie seien die schweizerischen Werke in Frankreich interessiert. Ohne eine Einbeziehung der Schweizer Unternehmungen sei also an eine feste Regelung nicht zu denken.

Da zeitlich vor der deutsch-französischen Verständigung ein Übereinkommen zwischen der schweizerischen und französischen Industrie zwecks Ausschaltung eines scharfen Konkurrenzkampfes geschlossen wurde, das materiell als notwendige Ergänzung der deutsch-französischen Abmachung zu werten ist, und da ein im Frühjahr 1929 geschlossener Vertrag zwischen allen drei Partnern die zwischen den einzelnen Mitgliedern getroffenen Verabredungen festigte, hat das

---

[1]) Diese Ansicht findet ihre Bestätigung durch die Sachverständigenaussage im Enquete-Ausschuß (Die Chemische Industrie, S. 132). Der Verkaufsapparat der französischen Werke wurde zum Teil, besonders in China und Rußland, von der I. G. übernommen. Der Marktverteilung ist der Besitzstand bei Kartell-Abschluß zugrunde gelegt worden. Den Patent- und Erfahrungaustausch regelte erst das Abkommen von 1929.

Digitized by Google

Problem der europäischen Farbstoff-Konkurrenz mithin eine Teillösung gefunden.

Die zweite Stelle in der Häufigkeitskala internationaler Kartellierungen nimmt die Eisenindustrie ein. Eines der ältesten Kartelle überhaupt ist das erste Internationale Schienenkartell von 1884, das von deutschen, französischen, englischen und belgischen Produzenten gegen die Marktverengung geschlossen wurde, die sich aus der rückläufigen Bewegung des Bedarfes und aus der wachsenden Bedeutung der amerikanischen Eisenindustrie für den amerikanischen Eisenbahnbau ergab. Diesem Kartell, das nur kurze Dauer hatte (bis 1886), folgte im Jahre 1904 das zweite Internationale Schienenkartell, dem nunmehr auch die amerikanischen Produzenten angehörten. Nach dem Kriege feierte es in der European Rails Maker's Association (Erma), die unter Beteiligung der deutschen, englischen, französischen, belgischen, luxemburgischen, österreichischen, tschechischen und ungarischen Produzenten im Oktober 1926 geschlossen und kürzlich durch den Beitritt der Amerikaner (zur Irma) erweitert wurde, seine Auferstehung.

Bereits seit März 1926 bestand eine lose Preisvereinbarung und eine Kontingentierung des Absatzes, die mit der Errichtung eines provisorischen Zentralbüros zur Verfolgung der Schienenausschreibungen in den verschiedenen Ländern verbunden war. Im Oktober ist dann das Kartell definitiv zu Stande gekommen. Die Kontingentierung erfolgte auf der Basis, daß

die englisch-amerikanische	Gruppe	43	Anteile[1])
die deutsche	„	19 1/3	„
die französische	„	19 1/3	„
die belgische	„	11	„
die luxemburgische	„	7	„
die österreich-ung.-tschech.	„	4	„

erhielten. Außer einer Garantie der Heimatländer hat eine Aufteilung der Absatzgebiete, im Gegensatz zum Kartell der Vorkriegszeit, nicht stattgefunden. Jedoch sind die verschiedenen Kolonialgebiete für die Produzenten der Oberstaaten reserviert worden; die Mandatsgebiete der Westmächte sind dagegen in die Reservatrechte nicht einbezogen worden. Die deutschen Produzenten sind für die Opfer, die sie dadurch brachten, durch ein Entgegenkommen hinsichtlich der

[1]) S. der Deutsche Ökonomist 1927/5, S. 169.

Digitized by Google

Reparationslieferungen entschädigt worden ($^1/_3$ blieb ohne Anrechnung). Da die Schienennachfrage stets den Weg der Submission beschreitet, ist in London in der Firma Peat, Marwich, Mitchell & Co. eine Zentralstelle geschaffen worden, die die Schienenausschreibungen verfolgt und sie den einzelnen Ländern nach Maßgabe der Quoten zuweist. Kontrahenten bleiben die einzelnen Werke bzw. ihre Syndikatsorganisationen. Das Kartell ist also ein Kontingentierungabkommen, kein Syndikat. Die Zentralstelle hat nur die Aufgabe der Marktbeobachtung.

Zu diesem Kartell eines A-Produktes treten zwei internationale Abkommen über B-Produkte, über Röhren und Walzdraht. Das Kontinentale Röhrenkartell[1]) ist hervorgegangen aus Kartellvereinbarungen zwischen den deutschen und tschechoslowakischen Unternehmungen. Die Besprechungen führten bereits im Sommer 1925 zu einer freundschaftlichen Vereinbarung über Absatzfragen. Sie ging aber im wesentlichen über einen gegenseitigen Gebietsschutz und die Festlegung gemeinsamer Verkaufspreise und Lieferungsbedingungen nicht hinaus. Da das tschechische Kartell kein Kontingentierungsabkommen wie der Deutsche Röhrenverband, sondern eine Preis- und Konditionenvereinbarung war, mußte tschechischerseits ein Evidenzbüro eingerichtet werden, das die Einhaltung der Vertragsbedingungen kontrollieren sollte.

Bereits Ende 1925 begannen Verhandlungen mit den französischen und belgischen Röhrenwerken, die zu einer Regelung der Verkaufspreise und einer Aufteilung der Absatzmärkte für Muffen- und Bohrrohre führten. Von einer Gesamtlösung hatte man Abstand genommen. Man wollte erst die einzelnen Röhrenarten speziell regeln, in der Hoffnung, auf diesem Wege schneller zum Ziele gelangen zu können. Im Januar 1926 trat die polnische Bismarckhütte A.G., jedoch nicht die anderen polnischen Werke, dem Kartell bei. Anfang 1926 gelang es, auch Verhandlungen mit den englischen Röhrenherstellern aufzunehmen, die sich jedoch nur auf den englischen Markt bezogen.

Nachdem eine Besprechung in Frankfurt a. M. (Ende Januar 1926) zu einem Sonderübereinkommen über Ausfuhrpreise und Ab-

[1]) Die Röhrenproduktion war in der Vorkriegszeit schon mehrmals Objekt internationaler Vereinbarungen. 1905 wurden Kartellverträge zwischen Deutschland und Österreich, Deutschland und Amerika geschlossen. 1906 erweiterten sich die beiden Kartelle zu einem allgemeinen Kartell zwischen den deutschen, englischen, österreichischen und amerikanischen Erzeugern.

Digitized by Google

satzmärkte für Kanalisationsröhren und nahtlose Röhren geführt hatte und einige interne Schwierigkeiten der französischen Gruppe beseitigt worden waren, kam es im April 1926 zu einer grundsätzlichen Einigung, deren Ergebnis die Bildung eines allgemeinen Kartells zwischen den deutschen, tschechischen, französischen und belgischen Erzeugern mit Wirkung ab 1. Juni 1926 und mit dreijähriger Dauer wurde.

Jeder nationalen Gruppe ist der Schutz des Binnenmarktes zugesichert. Kolonien sind, im Gegensatz zum Schienenkartell, allgemeiner Markt. Für die übrigen Märkte hat eine Kontingentierung des Exportes Platz gegriffen. Sitz der Kontrollstelle, der die nationalen Gruppen zur Mitteilung ihrer Auftragsbestände verpflichtet sind, ist Düsseldorf. Bei Überschreitungen der Quoten besteht gegebenenfalls eine Verpflichtung zum Austausch bzw. Überlassung von Aufträgen. Auch die Frage der Exportpreise ist durch die Festsetzung von Mindestpreisen einheitlich geregelt worden. Die Preisgestaltung auf den Inlandsmärkten unterliegt jedoch den nationalen Organisationen.

Mitte 1929 ist der Verband, nachdem Anfang 1927 Ungarn und die übrigen polnischen Werke beigetreten waren, auch mit den englischen, kanadischen und amerikanischen Produzenten zu einer Einigung gelangt, allerdings nur über das Teilgebiet der Gas-, Wasserleitungs- und Ölleitungsröhren und nur über Mindestpreise und gegenseitigen Territorialschutz, bzw. Einräumung von Einfuhrkontingenten. Mitglieder des Weltkartells sind auf der einen Seite der kontinentale Verband als Ganzes, auf der anderen die einzelnen nationalen Gruppen, mit Ausnahme der Engländer, deren Unternehmungen dem Kartell als Einzelmitglieder beigetreten sind.

Das Walzdrahtkartell[1]), das im Juni 1927 zwischen den deutschen, französischen, luxemburgischen und belgischen Produzenten zunächst mit vierjähriger Dauer geschlossen wurde, sieht eine Kontingentierung der Exportmengen[2]) und eine Garantie der

[1]) Vorläufer vor dem Kriege sind ein Kartell aus den 90er Jahren zwischen deutschen und österreichischen Werken und ein Verband der deutschen, österreichischen und belgischen Produzenten vom Jahre 1903.

[2]) Von einer Angabe der Quoten habe ich abgesehen. Auf eine Anfrage bei der Deutsche Drahtwerke A.G. erhielt ich zur Antwort, daß die in der Presse bekannten Zahlen durch den Hinzutritt neuer Mitglieder verändert worden seien, daß man aber davon absehen müsse, mir die genauen Daten mitzuteilen.

Digitized by Google

Heimatgebiete vor. Die Überwachung der Vertragseinhaltung ist einer Zentralstelle in der Schweiz übertragen worden, für deren Verwaltung ein Direktionskomitee gebildet wurde, dem je 2 Vertreter der beteiligten Gruppen angehören. Überschreitungen der Kontingente werden mit 5 sh bestraft, deren Abrechnung periodisch nach Verabredung erfolgt. Auch hier sind in neuester Zeit Bestrebungen im Gange, durch Einbeziehung der englischen und amerikanischen Erzeuger ein Weltkartell zu schaffen. Schwierigkeiten schafft allerdings bisher noch der Anspruch der amerikanischen Industrie auf Vorrechte in Südamerika.

Die eben kurz skizzierten Kartelle der Eisen- und Stahlindustrie sind nicht die einzigen, sie sind aber ohne Zweifel, neben der Internationalen Rohstahlgemeinschaft[1]), die wichtigsten. Verschiedene Verhandlungen sind noch zu keinem Abschluß gelangt, verschiedene andere Kartelle haben sich aufgelöst oder bestehen nach dem Ausscheiden einiger Mitglieder als Torsi fort.

Neben Eisen- und Stahlprodukten sind auch Zink und Kupfer Gegenstand internationaler Vereinbarungen geworden. Für ein Zinkkartell gibt Liefmann als ältestes Datum das Jahr 1885 an. Es bestand bis 1894. In diesem Jahre mußte es sich wegen der amerikanischen Konkurrenz auflösen. Das Jahr 1929 sah auf diesem Gebiet einen neuen Kartellabschluß zwischen den europäischen Erzeugern. Auf der Brüsseler Tagung vom 19. November 1929 kam es jedoch wegen innerer Unstimmigkeiten zwischen den west- und osteuropäischen Erzeugergruppen und wegen der Schwierigkeiten, die sich in den Verhandlungen mit den ebenfalls anwesenden Amerikanern ergaben, zur Auflösung des Kartells. Durch einen dazu eingesetzten Ausschuß soll Anfang 1930 ein neuer Vertragsentwurf vorgelegt werden.

Für Kupfer besteht in der am 15. November 1926 in Tätigkeit getretenen Copper Exporter's Inc. ein internationales Kartell, das, von den amerikanischen Raffinerie-Unternehmungen beherrscht, die amerikanischen, kanadischen, alaskischen, mexikanischen, chilenischen, spanischen, afrikanischen und deutschen Erzeuger umschließt. Die Mitglieder sind verpflichtet, täglich an einen der Teilnehmer — im wöchentlichen Turnus wechselnd — die verkauften Mengen mit dem Namen der Käufer und den erzielten Preisen aufzugeben und

[1]) S. S. 130.

Digitized by Google

bei dieser Gelegenheit auch Wünsche über die Preisfestlegung zu äußern. Für Europa strömen alle diese Mitteilungen in einer Zentralstelle in Brüssel zusammen, die das empfangene Material an New York weiterleitet. Auf Grund des durchschnittlichen Kupferkonsums werden dann täglich die Verkaufsmengen der einzelnen Mitglieder — je nach ihrer Quote — bestimmt. Das Kupferkartell ist also eine Mischung von Preis- und Kontingentierungvereinbarung.

Die Aluminium-Erzeugung-Industrie ist ebenfalls frühzeitig schon ein Feld internationaler Kartellabschlüsse gewesen. Die Verhandlungen waren gerade hier deswegen besonders erfolgreich, weil es nur wenige Produzenten (13 mit 26 Fabriken) [1]), die überdies noch in stärkster Weise konzernmäßig miteinander verflochten waren, in diesem Gewerbezweige gab. Zwischen diesen Gruppen kam es 1901 zu einem ersten Zusammenschluß, einer Vereinbarung über Preise und Produktionkontingentierung. 1908 löste sich dieses Kartell auf, aber schon 1912 erfolgte wegen der im Konkurrenzkampf stark gesunkenen Preise eine neue Kartellierung, die 1914 durch den Ausbruch des Krieges beendet wurde.

Nach dem Kriege hat die außerordentliche Steigerung der Verwendungmöglichkeiten von Aluminium, die den Verbrauch gegenüber dem letzten Vorkriegsjahr verdreifachte, in den europäischen Staaten ein außerordentlich rasches und starkes Wachstum der Produktionanlagen und -kapazitäten zur Folge gehabt. Vor allem hat sich, neben den Vereinigten Staaten von Amerika, Deutschland unter der Herrschaft der Kriegswirtschaft zu einem der führenden und bedeutendsten Erzeuger der Welt entwickelt. Die Stärkung der amerikanischen und deutschen Produktion mit dem Ziele der restlosen nationalen Nachfragebefriedigung, die Verdrängung der europäischen Produzenten, vor allem der schweizerischen, von den wichtigsten Absatzmärkten (Amerika und Frankreich) durch hohe Zölle, das Lieferungvorrecht der deutschen Aluminiumindustrie bei inländischen Käufen, die Fertigstellung des Innwerks im Jahre 1925 und eine zeitweilige Überkapazität der deutschen Erzeugung gegenüber dem im Krisenjahre 1926 gesunkenen Inlandsbedarf hatten eine völlige Verlagerung des europäischen Absatzstromes zur Folge. Die Schweizer Produzenten abgedrängt vom deutschen und amerikanischen Markt, die französische Industrie in raschem Aufbau, die

[1]) Liefmann, Int. Kartelle, S. 269.

Digitized by Google

amerikanische Industrie im Vordringen nach Europa und mit ungeheuren Vergrößerungplänen sowie in immer stärker werdender Beherrschung der amerikanischen Verarbeitungsindustrie, England vor der Gefahr einer starken Invasion schweizerischen und deutschen Rohaluminiums, alle diese Faktoren ergaben eine Absatzverengung, die Schatten auf die Marktlage warf, eine starke Preisunterbietung heraufbeschwor und den Wunsch nach einer Regelung der Marktverhältnisse durch ein internationales oder auch nur europäisches Kartell lebendig werden ließ. So entstand, nachdem bereits zwischen den deutschen und schweizerischen Produzenten Vereinbarungen geschlossen waren, am 15. November 1926 das Europäische Aluminium-Kartell, dessen Mitglieder die deutschen, englischen, französischen, italienischen, norwegischen, österreichischen, schweizerischen und spanischen Erzeuger wurden.

Außerhalb des Kartells steht die Aluminium Company of America, Pittsburgh mit ihren kanadischen und norwegischen Tochtergesellschaften.

Im ganzen umfaßt das Kartell (nach den Daten des Jahres 1925) 47 % der Weltproduktion. Da der größte Teil der übrigen Weltproduktion nur die Vereinigten Staaten und Kanada betrifft (zirka 39 %) und die anderen Märkte weniger berührt, kann man die Intensität des Abkommens bedeutend höher einschätzen, als es den Prozentsätzen allein entsprechen würde. Wenn auch zwischen dem amerikanischen Konzern (nach dem geistigen Führer und Beherrscher auch Mellon-Konzern genannt) und den europäischen Kartellteilnehmern eine Reihe von Berührungspunkten bestehen (gemeinsame Beteiligung der Engländer, Franzosen und Amerikaner an der Norske Nitrid S. A., Oslo, und bei der Soc. Aluminio Espaniol, Barcelona, gemeinsame Beteiligung der Vereinigten Aluminium-Werke und des Mellon-Konzerns an der Bauxit Trust A.G., Zürich), wenn auch zwischen dem europäischen Kartell und der Aluminium Company of America, trotz ihrer durch die Anti-Trust-Gesetzgebung gebotenen offiziellen Außenseiterstellung, stillschweigende Vereinbarungen getroffen sein sollen, die auf eine die Einhaltung der Kartellfestsetzungen gewährleistende Politik hinauslaufen, und wenn auch im Augenblick die norwegische Industrie noch zur Befriedigung des amerikanischen Markts dient, so besteht doch in diesem Außenseiter eine große Gefahr für den Bestand und die Politik des Kartells, sobald der amerikanische Markt den Sättigungspunkt erreicht

Digitized by Google

hat und die norwegische, sowie die amerikanische und kanadische Industrie andere Absatzgebiete suchen müssen.

Die Steigerungsmöglichkeiten der Aluminium-Verwendung machten es weniger notwendig, Einschränkungen der Produktion vorzunehmen. Man hat sich daher auf Preisvereinbarungen beschränkt. Neben interessengemeinschaftlichen Abreden über den Austausch der Laboratoriumsergebnisse und Produktionerfahrungen und über die gemeinsame Erschließung neuer Absatzmärkte und neuer Verwendungsarten ist vor allem noch ein Ansatz zu einem Gebietskartell wahrnehmbar. Den einzelnen Produzenten ist die Ungestörtheit ihrer Absatzgebiete, insbesondere der Heimatländer, garantiert worden. Nur bei starken Differenzen zwischen dem Beschäftigungsgrad der verschiedenen Werke soll ein Austausch von Aufträgen vorgenommen werden.

Die Vertragsdauer entspricht der — zu Beginn der Entwicklung — typischen Kürze der internationalen Kartellierungen. Die Ungeklärtheit der zukünftigen Marktgestaltung, die Unmöglichkeit, Prognosen für die Zukunft zu stellen, und die Außenseitergefahr haben nur eine Bindung auf zunächst zwei Jahre gestattet. 1928 ist eine Verlängerung um weitere drei Jahre beschlossen worden [1]).

Beispiele für die Beeinflussung der internationalen Konzernbildung durch die Verschärfung der Zollpolitik zu finden, ist nicht schwer. Fast jedem Industriezweig könnten sie entnommen werden. Jedoch soll auch hier nur die Darstellung einiger besonders interessanter Beispiele Platz finden.

Von Mitte 1925 ab setzt auf dem Gebiete des Kunstseiden-Welthandels eine starke Zollerrichtung- und Zollerhöhungwelle ein, deren Triebkraft das Schutzinteresse der einheimischen Industrien vor der ansteigenden Einfuhr aus Ländern mit zerrütteter Währung oder überhaupt billigeren Produktionkosten war, ein Schutzinteresse aller derjenigen Unternehmungen, die auf Grund ihres bisher aufnahmefähigen Inlandsmarktes selbst in Expansion begriffen waren und ihre eigenen Marktinteressen durch die niedrigeren Angebote des Auslandes geschädigt sahen. Es kam noch hinzu, daß gerade in

[1]) Eine Aufzählung und Darstellung weiterer internationaler Kartelle geben O. Lehnich, Internationale Kartelle und Fischer-Wagenführ, Kartelle in Europa. Hier sind nur die wichtigsten dargestellt worden.

Digitized by Google

Ländern mit niedrigeren Arbeitkosten — der Faktor Löhne ist einer der wichtigsten Kostenbestandteile — eine starke, exportbedürftige Industrie entstanden war, während Länder mit hohen Arbeitlöhnen, hoher Konsumfähigkeit und genügend starker Inlandsproduktion zu Importländern wurden, daß also auch das sozialpolitische Moment in diesen Schutzbestrebungen eine Rolle spielte. Die Schutzzollwelle ging — wenn man von den vorangegangenen generellen Zollerhöhungen in Frankreich und U.S.A. absieht — von England aus, das ab 1. Juli 1925 einen Zoll von 2 sh p lb, etwa 20—40 % des englischen Preises, erhob. Ihm folgten Belgien, die Tschechoslowakei und Österreich. Diese Tendenz zur nationalen Absperrung, die in der stark rückläufigen Exportziffer in diese Länder zum Ausdruck kommt, mußte eine Gegenströmung auslösen. Die Abschnürung der größten Absatzmärkte war ein schwerer Verlust für die Unternehmungen, die bisher diesen Export gepflegt hatten. Trotz des Zolles die Einfuhr fortzusetzen, also den Zoll zu tragen in der Hoffnung auf eine Korrektur des Preisniveaus im zollgeschützten Gebiet und zu Verlustpreisen zu verkaufen, um auf irgendeine Weise die heimischen Produktionsanlagen voll zu beschäftigen, schien bei der Höhe der Zollsätze und der starken Inlandsindustrie nicht möglich, abgesehen davon, daß, wie erwähnt, dieses Verfahren leicht zum Vorwurf eines Schleuderexportes und zur Anwendung der Antidumping-Gesetze hätte führen können. So blieb nur der Weg, die Zollbelastung in der Weise zu umgehen, daß das an der Belieferung des zollgeschützten Gebietes interessierte Unternehmen in diesem Gebiet eigene Anlagen errichtete oder bestehende aufkaufte, um durch Kapital- und Gewinnbeteiligung an diesen neuen Werken den durch die Einfuhrerschwerung entgangenen Verkaufsgewinn auszugleichen.

Diese Entwicklung läßt sich deutlich in der Expansion der großen deutschen, holländischen, englischen und italienischen Kunstseiden-Unternehmungen verfolgen. Unter dem Einfluß der amerikanischen Zollgesetzgebung (Fordney-Mac Cumber Tariff) errichtete Courtaulds die American Viscose Company, die etwa 70 % der amerikanischen Erzeugung herstellt, unter dem Druck der amerikanischen Einfuhrzölle erfolgte auch das Übergreifen der beiden deutschen Konzerne Glanzstoff und Bemberg nach Amerika, wo sie sich 1926 in der American Glanzstoff Corporation, Wilmington (Del.) und in der American Bemberg Corporation, Elisabethtown (Ten.) Stützpunkte schufen. Aus gleichem Grunde errichteten die

Digitized by Google

Enka die American Enka und die Snia Viscosa die American Snia Viscosa. Gegen die Abschließung des englischen Marktes — beeinflußt auch durch das Preference-System im britischen Empire — wendeten sich die 1927 erfolgten Gründungen kontinentaler Konzerne: British Bemberg, British Glanzstoff, British Enka und 1928 British Breda. Gemeinsam mit der von ihr schon vor dem Kriege gegründeten Erste Österreichische Glanzstoff Fabrik A.G. St. Pölten errichtete Glanzstoff 1920 die Böhmische Glanzstoff Fabrik Lobositz bei Prag. Zur Erschließung des ostasiatischen Marktes beteiligte sich der gleiche Konzern an der Asahi Silk Weaving Co. Ltd. Gemeinsam mit Bemberg ist er ferner interessiert an der italienischen La Seta Bemberg S.A., Gozzano und an der französischen Cupro Textile S.A. in Roanne, wo Berührungspunkte mit der französischen Viscose-Gruppe, die die Minderheit besitzt, gegeben sind.

Nach dem Weltkrieg führte der zollpolitische Abschluß der einzelnen Absatzgebiete auch Courtaulds nach dem europäischen Kontinent. Seine erste Gründung war La Soie Artificielle de Calais, über die indirekt auch ein Einfluß auf deren Tochtergesellschaft, Soieries de Strasbourg vorhanden ist. Einen weiteren Schritt bedeutete die Beteiligung an der schweizerischen Soc. de la Viscose Suisse, Emmenbrücke. In Spanien faßte er Fuß durch die Gründung der Hispano-Courtaulds in Barcelona. Ebenfalls unter der Einwirkung der Autarkiebestrebungen ehemaliger oder für die Entwicklung notwendiger Absatzgebiete stand die Expansion der zweitgrößten englischen Kunstseidenproduzentin, der British Celanese Ltd. (gegr. 1918 als British Cellulose and Chemical Manufacturing Ltd.), die, aufbauend auf den Patenten der Gebrüder Dreyfus und von A. Clavel, Azetatseide herstellt. Die Schwierigkeiten, die sich der Produktion und Verwendung dieser Kunstseidenart zuerst entgegenstellten, ließen die Gesellschaft lange Zeit unrentabel arbeiten. Sanierungmaßnahmen führten zu einer Einflußnahme des belgischen Finanziers Loewenstein und der von ihm beherrschten belgischen Tubize. Kapitalinteressen an der Celanese besitzen auch Imperial Chemical Industries und der amerikanische Chemie-Konzern Du Pont de Nemours, der sich ebenfalls mit der Kunstseidenherstellung befaßt. Ihre Auslandsbeziehungen erstrecken sich vornehmlich auf den amerikanischen Kontinent, wo sie in den Vereinigten Staaten an der Celanese Corporation of America, Maryland, die Aktienmehrheit und in Kanada eine weitere

Digitized by Google

Tochtergesellschaft, die Canadian Celanese Ltd., Montreal, besitzt. 1923 errichtete sie ein Tochterunternehmen in Frankreich, die S.A. Celanese Francaise.

Wie die anderen europäischen Konzerne ist auch die Eerste Nederlandsche Kunstzijde Fabriek Arnheim (Enka) nach dem Kriege zur Expansion nach dem Auslande geschritten. Zur Zusammenfassung ihrer Auslandsinteressen errichtete sie 1924 eine besondere Holdinggesellschaft, die N. V. Maatschaappij tot Exploitatie van Kunstzijde Fabrieken in Het Buitenland, Arnhem (Maekubee), die 1929 in die durch Zusammenfassung von Glanzstoff und Enka gebildete Algemeene Kunstzijde Unie (Aku) eingebracht wurde. Das Ergebnis dieses Ausdehnungsstrebens des holländischen Konzerns sind die Neugründungen The British Enka Artificial Silk Co. Ltd., London, an der auch Courtaulds interessiert ist, die S.A. Italo-Orlandese Enka, Mailand, die Soc. Lyonnaise de Soie Artificielle, Lyon, und die Seda Artificial Enka S.A., Barcelona.

Der zweite holländische Kunstseiden-Konzern, die N. V. Hollandsche Kunstzijde Industrie Breda, die man wegen ihrer kapitalmäßigen Verflechtung zu Glanzstoff und Enka in die neue Konzernbildung der Aku einzubeziehen hofft, ist ebenfalls Spitze eines großen Konzerns mit starker internationaler Verflechtung. Über die Holding-Gesellschaft des Konzerns, die International Viscose Co. Ltd., besitzt sie in England (gemeinsam mit I. G. Farben) die British Breda Ltd., Burton-on-Trent, einen maßgeblichen Einfluß auf die Soie Valenciennes, Brüssel und die Mehrheit der spanischen Seda de Barcelona.

Der polnische Markt ist durch die italienische Snia Viscosa aufgeschlossen worden. Gemeinsam mit dem belgischen Tubize-Konzern (Minderheit) beherrscht sie die größte polnische Kunstseidenfabrik, die Fabrique de Soie Artificielle de Tomascow, Warschau. Ferner soll sie sich auch an einem japanischen Unternehmen, der Teikoku Artificial Silk Co., beteiligt haben und stände dadurch auch in loser Verbindung zum Dupont de Nemours-Konzern, der, gemeinsam mit dem Mitsui-Konzern, Interessen an dieser Gesellschaft, sowie an der Mitsui Busoen Kaisha, Tokio Artificial Silk Co. und der Yarn Manufacturing Co. hat.

Die französische Industrie hat Auslandsbeteiligungen in ihren vier Nachbarländern, Italien, Spanien, Belgien und der Schweiz. Nach Italien führte sie die Einflußnahme der Viscose-Gruppe (Hauptwerk: La Soie Artificielle, Paris) auf den Konzern der

Digitized by Google

Soc. Generale Italiana della Viscosa. In Spanien besitzt sie eine maßgebende Beteiligung an der S. A. de Fibras Artificiales, Barzelona, und in Belgien an der Soc. Générale de Soie Artificielle par le procédé Viscose, Brüssel, mit Tochtergesellschaften La Seta, Fabrique de Soie Artificielle, Brüssel, und Soc. Anversoise de Soie Artificielle, Antwerpen. In der Schweiz ist sie beteiligt an der Soc. de la Viscose Suisse, Emmenbrücke, die auch Verbindungen zu Glanzstoff und Courtaulds aufweist und 1927 die Mehrheit der schwedischen A.B. Svensk Konstsilke Boras übernahm.

Die Fabrique de Soie Artificielle de Tubize, die Hauptgesellschaft des belgischen Tubize-Konzerns, beteiligte sich in Frankreich, Ungarn und Polen. Mit der Société Francaise de Tubize, Lyon und der ungarischen Sarvari müselyemgyar Sarvar ist sie durch den Besitz der Majorität verflochten. Von der polnischen Fabrique de Soie Artificielle de Tomascow hält sie, neben der Snia Viscosa, die die Aktienmehrheit besitzt, ein Minderheitpaket. Der Besitz der amerikanischen Tochtergesellschaft Tubize Artificial Silk Co. of Amerika ist dagegen anscheinend an den Du Pont-Konzern abgestoßen worden.

Die Triebkräfte, die diese starke internationale Verflechtung der Kunstseiden-Industrie ausgelöst haben, sind nicht ausschließlich in dem Einfluß der Zollgesetzgebung zu suchen, sondern sind auch, wie schon an anderer Stelle ausgeführt wurde, der Ausfluß des stark mit Patenten und Betriebserfahrungen verknüpften Produktionprozesses oder entsprangen dem Versuch, die Kosten der Arbeitkraft zu verbilligen.

Ein anderes Beispiel für die Expansion industrieller Unternehmungen unter dem Einfluß der zollpolitischen Abschließung ihrer bisherigen Absatzländer bietet der Schwedische Zündholzkonzern. Ein Teil der Entwicklunggeschichte dieses Konzerns ist bereits an anderer Stelle dargestellt worden. Es wurde gezeigt, welchen Marktverhältnissen sich die schwedische Industrie nach Kriegsende gegenüber sah, wie die japanische Industrie inzwischen die Ostmärkte erobert hatte, wie andere Staaten zur Monopolisierung ihrer Produktion oder ihrer Einfuhr übergegangen waren und wie schließlich auch der Zollschutzgedanke vor dem Zündholz nicht Halt gemacht hatte. Die Verluste, die die schwedischen Unternehmungen durch die autarkischen Strömungen erlitten hatten, mußten durch ein Überspringen der Zollgrenzen und durch Produktion in den zollgeschützten Ländern ausgeglichen werden. Die Durchführung der

Digitized by Google

Pläne verlangte finanzielle Mittel, die die zum Einheitkonzern zusammengefaßten Unternehmungen nicht besaßen und die ihnen das schwedische Mutterland nicht bieten konnte. Die Folge dieser Erwägungen war die Errichtung der International Match Corporation. Die Fühlungnahme mit dem amerikanischen Kapitalmarkt aber war nur Mittel zum Zweck. Zweck selbst war die Ausweitung des Herrschaft- und Absatzbereiches des Konzerns über alle Teile der Welt. So bewegt sich seine Expansion von Anfang an in zwei Richtungen. In planmäßiger Weise wurde versucht, auf die exportierenden Unternehmungen des Auslandes Einfluß zu gewinnen, um durch die Vereinigung aller Exportinteressen den Weltmarkt zu beherrschen. Andererseits aber mußten auch für diese Mengen die notwendigen Absatzgebiete erschlossen werden. Diese Eroberung von Absatzgebieten ging meist in der Weise vor sich, daß der Konzern bestehende Monopole pachtete, ihre Belieferung übernahm oder durch Verträge mit den betreffenden Staaten neue Monopole errichtete, indem er an den Finanzbedarf der betreffenden Staaten anknüpfte. Der Geschäftsbericht der International Match Corp. von 1925 macht darüber folgende Ausführungen[1]): „Ein interessantes Betätigungsfeld hat sich der Gesellschaft eröffnet durch die infolge der Nachkriegsverhältnisse wachsende Nachfrage nach ausländischen Anleihen in verschiedenen Ländern. Mit Rücksicht auf die niedrigen Kosten der Zündhölzer im Verhältnis zu ihrer Nützlichkeit hat sich herausgestellt, daß dieser Artikel große Möglichkeiten für eine indirekte Besteuerung bietet, und das macht das ausschließliche Privilegium zur Erzeugung und zum Verkauf von Zündhölzern in einem Lande zu einem wertvollen Aktivum, das sehr geeignet ist, als Pfand für auswärtige Anleihen zu dienen."

Wo die Absatzschaffung durch Monopolübernahme unmöglich war, drang der Konzern auf beteiligungmäßigem Wege in die nationalen Industrien ein, erwarb bestehende oder errichtete neue Zündholzfabriken und verstärkte in schärfstem Kampfe mit der Konkurrenz seine Stellung derart, daß er heute nur noch in wenigen Ländern keinen oder nur geringen Einfluß besitzt.

Nicht immer vollzog sich die Ausdehnung unter gleichen Umständen. Wozu ihn in dem einen Staat die Währungszerrüttung und die dadurch bedingte Wirtschaftkrise verhalfen, das erreichte er in

[1]) Siehe Grotkopp, Öster. Ökonomist 18/46.

Digitized by Google

einem anderen durch die Ausnützung des Zollsystems, das zuerst meist als Schutz v o r ihm errichtet, schließlich ein Schutz f ü r ihn wurde und das ihm ermöglichte, durch inländische Produktion und durch die Angleichung der Preise an die durch Zoll und inländische Konkurrenz gegebenen Möglichkeiten die Rentabilität seiner Investierungen aufs höchste zu steigern. Nicht immer ist die Verwirklichung seiner Ziele ohne harte Kämpfe verlaufen, aber immer ist es ihm bisher gelungen, einen Einfluß irgend welcher Art auf seine Gegner zu erlangen.

Das Ergebnis des Expansionstrebens dokumentiert sich heute in dem Besitz von mehr als 150 Fabriken in allen Teilen der Welt. Der Konzern beschäftigt, bei sehr starker Durchführung des Maschinisierungsprinzips, über 50 000 Angestellte und Arbeiter [1]), stellt etwa 70 % der Welterzeugung her und versorgt zirka 12 Länder mit 80 % und mehr ihres Konsums, 7 Länder mit 50—80 %, die anderen mit weniger als 50 % [2]) — wobei noch zu beachten ist, daß der Einfluß des Konzerns in manchen Fällen nicht erkennbar ist. Neun Produktion- und Einfuhrmonopole sind in seiner Hand, darunter auch das deutsche, französische und polnische Produktionmonopol. In Portugal und Chile besitzt er die einzigen Fabriken dieser Länder und übt also auch hier ein faktisches Monopol aus. In der Schweiz beherrscht er $^5/_6$ der Erzeugung, in Belgien hat er im Jahre 1929 seinen Einfluß auch auf die bisher freien Gesellschaften ausgedehnt. Auf den chinesischen und indischen Märkten hat er die japanische Industrie wieder verdrängt und durch Import und eigene Fabriken seinen Einfluß verstärkt. Und auch die ehemals, neben der belgischen Industrie, größte Konkurrentin, die japanische Industrie, ist heute, als Folge der im Kriege unterlassenen Rationalisierung ihrer Unternehmungen und der politischen Wirren in Sibirien (Rohstoffbeschaffung), in erheblichem Ausmaße in der Hand des Schwedenkonzerns [3]).

---

[1]) Zum Vergleich: Die Arbeiterzahl der gesamten deutschen Zündholzindustrie, die den deutschen Inlandsbedarf völlig deckt, beträgt ungefähr 4000 (aus F. Boehr: Art. Zündholzindustrie im Handwörterbuch des Kaufmanns, Bd. 5, S. 1173).

[2]) Diese Zahlen sind teilweise schon überholt. Da aber auch durch sie die weltumspannende Organisation des Konzerns deutlich wird, genügen sie für den hier verfolgten Zweck.

[3]) Siehe auch F r e u d e, Der Schwedische Zündholzkonzern a.a.O.

Digitized by Google

In der Automobilindustrie liegen besondere Verhältnisse vor. Die Begünstigung des Imports von Automobilteilen durch die Zolltarife (Halbfabrikat-Zölle) und die frachtliche Besserstellung (bessere Ausnützung des Laderaums) hat bewirkt, daß die Automobilfabriken in ihrem aus der Massenproduktion erwachsenen Streben nach Großabsatz mit internationalem Betätigungsfeld von dem Import fertiger Wagen absahen und nur Teile einführten. Sie konnten sich daher im zollgeschützten Inlande mit der Errichtung von Montagewerkstätten begnügen, sparten den Neuaufbau von Produktionanlagen und sicherten ihren Heimatwerken nach wie vor die Vollausnützung und Steigerungmöglichkeit ihrer Produktionkapazitäten.

Diesen Weg zur Eroberung der Auslandsmärkte haben vor allem die amerikanischen Automobilgesellschaften eingeschlagen und zur Absatzsicherung auch einschlagen müssen. Die Ford Motor Co. errichtete Montagegesellschaften in allen Staaten des Kontinents, 1925 in Deutschland die Ford Motor Co., Berlin-Plötzensee, in Frankreich 1916 die Soc. Automobile Ford, die später mit der 1925 gegründeten Ford Crédit fusionierte und unter der Firma Ford S. A. Francaise, Asnières, arbeitet, in Belgien die Ford Motor Co. in Hoboken-Antwerpen, die neben Belgien auch Luxemburg, Schweiz und Belgisch-Kongo beliefert, in Holland die N. V. Nederland'sche Ford Automobiel Fabriek in Rotterdam, in Dänemark die Ford Motor Co. A. S. Kopenhagen, der als Vertriebsgesellschaften die schwedische und die finnische Fordgesellschaft unterstehen. Die englische Ford Co. Ltd. ist, im Gegensatz zu diesen Montagegesellschaften, ein Fabrikationunternehmen, das neuerdings mit dem Plane einer Herstellung von 200 000 Wagen jährlich ausgebaut wird. Dieses Abweichen von dem Grundsatz der direkten Belieferung durch das Stammwerk in Detroit findet seinen Grund in der verschärften Zollbelastung ausländischer Automobile durch die englischen Mac Kenna-Zölle.

Die große Konkurrentin der Ford-Werke, die General Motor Co. ist in Deutschland durch die General Motors G.m.b.H. Berlin-Borsigwalde vertreten. Ebenso haben die Studebaker Motor Co., die Hudson Motor Car Co. und der französische Citroën-Konzern durch die Studebaker Automobilgesellschaft für Mitteleuropa, Berlin, die Hudson Essex Motor Co. m. b. H., Berlin, und die Citroën Automobil A.G., Köln, sich den Weg zum deutschen Käufer erschlossen.

Digitized by Google

In neuester Zeit (1929) hat sich eine Wandlung in der Absatzpolitik der großen amerikanischen Automobilgesellschaften bemerkbar gemacht. Ford hat seine deutsche Tochtergesellschaft erweitert und baut in Köln eine neue Fabrik. General Motors erwarb die Majorität der Adam Opel A.G., Rüsselsheim, und nahm die Vergrößerungspläne dieser Gesellschaft in das Konzernprogramm auf. Die Gründe für diese Änderung der Produktionpolitik liegen einmal in der Erkenntnis, daß Deutschland das zukunftreichste Absatzland Europas und der Schlüssel zu Ost- und Südost-Europa ist, und daß der Kostenaufwand auf dem europäischen Kontinent, vornehmlich in Deutschland, geringer sein kann, als es die amerikanische Wirtschaftstruktur erlaubt. In zweiter Linie — aber von nicht weniger starker Bedeutung — stehen technische Momente. Die billigen Wagentypen, der 4 PS. Chevrolet und der 4 PS. Ford, die Schrittmacher des Automobilismus in U.S.A. gewesen waren und gleichzeitig auch für europäische Verhältnisse paßten, mußten luxuriöseren, teueren Gattungen weichen: dem 6 PS. Chevrolet und dem neuen Fordmodell A. Während aber die Vereinigten Staaten sich von den alten Typen abwendeten, blieben sie für den europäischen Absatz ihrer Billigkeit wegen notwendig, da den neuen Modellen wegen der mangelnden Kaufkraft der Bevölkerung nur ein kleiner Teil des Marktes zugänglich war. Die Konkurrenz der ganz kleinen, billigen Wagen (Dixi, Opel, Hanomag) zwangen zur Herstellung eines den besonderen Absatzverhältnissen in Europa angepaßten Wagens. Die Vergrößerung und Verstärkung der amerikanischen Wagen legte ihrer Marktgängigkeit in Europa und insbesondere in Deutschland ein zweites Hindernis in den Weg: die Besteuerung nach dem Hubraum (seit 1. 4. 28). Vergrößerter Hubraum bedeutet erhöhte Steuerzahlung und mithin gesteigerte Unterhaltungkosten. Auch dieses Moment machte die amerikanischen Wagen den europäischen Konkurrenzfabrikaten unterlegen und bewog die amerikanischen Konzerne zur Eigenfertigung im Absatzlande.

Nicht nur im Schutzzoll, sondern auch in der psychischen Einstellung der Käuferschichten zeigt sich eine wachsende Tendenz zur nationalen Abschließung. Die aus Absatzgründen von den inländischen Industrien erhobene Forderung an die Käufer, nur inländische Waren zu kaufen, die Anprangerung all dessen, was ausländisch ist, haben viele ausländische Unternehmungen bewogen,

Digitized by Google

in anderen Staaten Produktionstätten zu errichten und dadurch den Wünschen ihrer Abnehmerkreise entgegen zu kommen.

So schrieb mir eine bekannte deutsche Firma der Verarbeitungsindustrie auf meine Anfrage: „Es waren in der Hauptsache die hohen französischen Einfuhrzölle, die uns veranlaßten, uns an einem französischen Unternehmen (Soc. des Atéliers de Constructions Lavalette, Paris), das die Herstellung unserer Erzeugnisse aufnehmen soll, zu beteiligen. Ein weiterer Grund war der, daß die .... fabriken in Frankreich sehr darauf sehen, möglichst im Inland hergestelltes Zubehör zu verwenden." Bemerkenswert ist in dieser Hinsicht auch das Streben der Margarine Unie wie vordem schon der Jürgens- und Van den Bergh-Unternehmungen, die von ihnen aufgekauften Werke noch als Absatzgesellschaften und die alten, eingeführten, nicht mit dem Odium der Auslandsware behafteten Marken beizubehalten. Unter dieser Einstellung der Abnehmerkreise hat auch die deutsche Chemische Industrie zu leiden. Der Enquetebericht „Die deutsche Chemische Industrie" [1]) streift das Problem mit den Worten: „Zu den nicht staatlichen Maßnahmen, die unsere Ausfuhr wesentlich erschweren, sind in den ehemaligen Gegnerstaaten in erster Linie die Nachwirkungen des Krieges zu rechnen, die sich in der Tendenz auswirken, möglichst nationale Ware zu kaufen und deutsche nur dann zu verwenden, wenn sie im Preise wesentlich unter der einheimischen Ware liegt. Diese Erscheinung wächst sich in zunehmendem Maße zu einer allgemeinen Propaganda gegen ausländische Waren aus."

Die Konzernexpansion aus absatzwirtschaftlichen Ursachen ist nicht allein durch die zollpolitischen und psychisch fundierten Erschwerungen des Handelsverkehrs verursacht worden, sondern auch durch das Bestreben, die Kontinuität des Absatzes und die Rentabilität zu sichern. Der aufs genaueste abgestimmte Produktionapparat kapitalintensiver Unternehmungen verlangt ebenso wie die Sicherstellung der notwendigen Rohstoffmengen auch eine Sicherung der Absatzmöglichkeiten. Das Unternehmen wird darnach streben, alle Störungen im Gleichlaufe des Geldwerdungsprozesses auszuschalten, und hier ergibt sich in der vertikalen Integration von Produktionsstufen bis zum letzten Fertigfabrikat ein

[1]) a.a.O., S. 124.

Digitized by Google

Mittel, die Markteinflüsse zu verringern, für die Rationalisierungbestrebungen eine erweiterte Basis zu erhalten und schließlich auch die Absatzkosten zu vermindern. Das Heranreichen an die Herstellung der Fertigprodukte bedeutet wegen der größeren Nähe an die letzten Abnehmer eine bessere Marktübersicht, gibt größere Sicherheit gegen Bedarfsverschiebungen, denen die Fertigung der Zwischenprodukte leichter und schneller angepaßt werden kann. Durch die Verarbeitung der erzeugten Halbfabrikate zu Fertigwaren wird die Zahl der Sicherheitventile bei Marktschwankungen größer. Das Herantreten an den Markt wird auf ein Gebiet verschoben, auf dem der Markt weitläufiger ist und Ausgleichsmöglichkeiten bietet.

Es ist dabei nicht notwendig, daß diese Tendenz zur Angliederung folgender Produktionstadien im Rahmen eines einzelnen Unternehmens selbst durchgeführt wird. Während ein Teil der Erzeugungtätigkeit sich im eigenen Betriebe vollzieht, wird ein anderer Teil anderen Unternehmungen überlassen werden [1]), deren Verbindung und Einbeziehung in den Rahmen der Wirtschafteinheit sich die Stammunternehmung durch Beteiligung und (oder) Belieferung- bzw. Austauschabkommen sichert.

Die Intensität des Sicherungstrebens nach der Absatzseite hängt — abgesehen von Kostenerwägungen — von der Art der Produktion, der Art der Erzeugnisse und der Marktgängigkeit der Fabrikate ab. Sie wird um so stärker sein, je größer die Gefahr einer Absatzverknappung ist, je stärker der Absatz, wie bei den Fabrikaten der Eisen- und Stahlindustrie, gerade an einige große Kunden geknüpft ist, je stärker die Marktschwankungen sind, und je schärfer sich diese Schwankungen für das Unternehmen bemerkbar machen. Sie wird noch wachsen in Zeiten von Krisenerscheinungen, insbesondere solcher Krisen, die durch Ereignisse exogener Art ausgelöst worden sind und strukturelle Änderungen der Wirtschaft hervorgerufen haben.

Solche Ereignisse, die grundlegend die bisherigen Bezugs- und Absatzverhältnisse wandelten, waren für die luxemburgische Eisen- und Stahlindustrie, speziell für den Konzern der Aciéries Réunies de Burbach-Eich et Dudelange (A r b e d), der Schluß des Weltkrieges und das Ausscheiden Luxemburgs aus dem deutschen

[1]) Über die Ursachen für diese äußere Selbständigkeit der betrieblichen Einheiten s. S. 34 ff.

Digitized by Google

Zollgebiet, Ereignisse, die ihr, gemeinsam mit der Auflösung der deutschen Eisenkartelle und der beginnenden deutschen Inflation, die Absatzmöglichkeiten nach Deutschland nahmen. An die Stelle eines durch die Zollunion mit Deutschland gesicherten, großen und tragfähigen Absatzmarktes trat die Orientierung nach Westeuropa, wo jedoch Belgien selbst ein starkes Exportland war, dessen Fertigwarenindustrie eine genügende eigene Rohstoff- und Halbfabrikatbasis besaß, und Frankreich nur in den ersten Monaten jener Zeit einen aufnahmefähigen Binnenmarkt zur Verfügung stellen konnte. Mit dem Wiederaufbau der zerstörten Betriebe in Nordfrankreich und mit dem Einsetzen der großen Absatzkrise seit Mitte 1920 war die Gunst des Augenblicks vorbei. Die luxemburgischen Werke mußten sich neue Absatzgebiete schaffen oder mußten sich durch feste Beziehungen zu einigen Großabnehmern eine möglichst gleichlaufende Beschäftigung zu sichern suchen. So beginnt seit dieser Zeit, ebenso wie die Tendenz zur Sicherung einer genügenden Rohstoffbasis, das Bestreben des Arbed-Konzerns, sich in Luxemburg und in den Nachbarstaaten durch konzernhafte Expansion in die Verfeinerungindustrie Käufer ihrer Zwischenprodukte zu schaffen.

1922 beteiligte er sich (zu 95 %) an der größten belgischen Nagel- und Drahtfabrik, der Cloutérie et Tréfilérie des Flandres, Gentbrügge, die sich mit ihren fünf Tochtergesellschaften Cloutérie Ad. Otlet in Fontaine l'Evèque, Tréfilérie Gantoise in Wondelgem, Soc. Métallurgique de Bissen (Lux.), S. A. Produrac in Wichelen und Usines Guilbert in Meirelbeke vertragsmäßig verpflichtete, die Deckung ihres Bedarfes an Halbfabrikaten ausschließlich bei der Arbed vorzunehmen. Gleichen Zwecken diente die Einflußnahme der Arbed auf die Handelseisen-Fabrik Soc. des Laminoires et Boulonneries du Ruau in Monceau-sur-Sambres, auf die Soc. d'Eléctricité et de Méchanique, Gent, gemeinsam mit der Ougrée-Marihaye-Gruppe auf die S. A. Cylindres et Laminoires und an der Werkzeugfabrik S. A. pour la Fabrication d'Alésoires, Mêches et Tarauds (Almeta) in Wolvorde. Im Jahre 1922 schloß sie mit der deutschen Felten & Guillaume-Carlswerk A.G., die ihre eigenen Eisen- und Stahlwerke in Steinfort durch den Friedensvertrag hatte abstoßen müssen und mit Rohstoffschwierigkeiten kämpfte, einen dreißigjährigen Vertrag über eine jährliche Belieferung mit 40—50 000 t Halbfabrikate gegen Überlassung von 50 % des Aktienkapitals. Damit ergaben sich auch Beziehungen zu den Konzerngesellschaften

Digitized by Google

von Felten & Guillaume, z. B. zur Norddeutsche Kabelwerke A.G. und zur Felten & Guillaume Eschweiler Draht A.G.

Der Expansion in Europa folgte eine ähnliche Ausdehnung nach Übersee. In Gemeinschaft mit der ihr interessengemeinschaftlich und konzernmäßig verbundenen Soc. Métallurgique des Terres Rouge, Luxemburg, dem französischen Schneider-Konzern und der lothringischen de Wendel & Cie. erwarb die Arbed die Kontrolle über die argentinische S. A. Talleros Metallurgicos, San Martin, Buenos Aires, die mit der ihr 1927 angegliederten S. A. Ateliers Vasena bis zur Fertigfabrikation vordringt und etwa 70—80 % der gesamten Erzeugung und des Absatzes in Argentinien beherrschen soll. Mit dem belgischen Konzern Athus Grivégnée und Espérance Longdoc, dem Schneider-Konzern und verschiedenen anderen französischen Gesellschaften und mit Unterstützung durch die ihr nahestehenden Banque de Bruxelles und Soc. Financière de Transports et d'Entreprises Industrielles (Sofina), Brüssel, gründete sie in Brasilien die Companhia Siderurgica Belgo-Mineira, Bello-Horizonto, die das aus eigenen Erzgruben gewonnene Manganerz in eigenen Hüttenwerken und die abfallende Hochofenschlacke in einer eigenen Zementfabrik verarbeitet. Anfang 1927 erwarb sie die Kontrolle über die Premier Gate, Fence and Wire Co. Ltd., Kapstadt. Während die letzte Angliederung augenscheinlich dem Zwecke dient, einen Abnehmer und zwar einen zukunftreichen Abnehmer für die Halbfabrikate zu erhalten, vermag man bei den anderen beiden Beteiligungen einen derartigen Zweck nicht eindeutig zu sehen. Hier scheinen auch oder vor allem das Rohstoffinteresse und das Interesse an der finanziellen Anteilnahme bei der wirtschaftlichen Entwicklung dieser Gebiete von Einfluß gewesen zu sein.

Die Abhängigkeit des Unternehmers vom Absatz seiner Produkte hat ihn nicht nur zum Aufbau eigener Fabriken in fremden Staaten und zur Angliederung bestehender Werke der gleichen oder der nachfolgenden Produktionstufe, sondern auch, wie auf nationalem Gebiet, zur unternehmungweisen Abspaltung der Handelsfunktion getrieben. Die Einfuhr in fremde Staaten bedarf meist wegen der großen Marktferne eines besonderen Verteilungsapparates. Der Verkauf kann entweder durch Vertretungen, Reisende, freie Händler, die als Kommissionäre auftreten, oder aber durch

Digitized by Google

eigene, selbst errichtete oder erworbene Handelsgesellschaften durchgeführt werden. Je nach der besonderen Gattung der Ware, je nach der Art des Kundenkreises und je nach der Stärke der Unternehmung und ihres Absatzinteresses wird der eine oder der andere Weg beschritten werden. Wenn es sich darum handelt, eine besonders kräftige Marktdurchdringung vorzunehmen, wenn die Art der Ware einen stets veränderlichen Kundenkreis verlangt, oder wenn ein besonders weitgehender Verteilungapparat notwendig erscheint, wird man zur Errichtung eigener Handelsgesellschaften schreiten müssen.

Von Einfluß ist dabei auch ein Faktor finanzieller Natur. Die Errichtung eigener Handelsgesellschaften vermindert das eigene Kapitalwagnis. Das Risiko für den weiteren Verkauf der Produkte wird auf die Tochterunternehmungen abgewälzt. An die Stelle einer Vielzahl kleiner und schlecht zu beurteilender Kunden tritt die besondere Handelsgesellschaft, die alle Geschäfte als ihre eigenen betreibt und wegen des engeren Radius ihrer Tätigkeit einen besseren Kunden- und Marktüberblick hat. Die Stammunternehmung kann ihre finanziellen Mittel durch die Abspaltung der Handelsfunktion und die Beschleunigung des Geldwerdungprozesses in gesteigertem Maße der eigenen Produktiontätigkeit widmen. Die Ausnützung der im Unternehmen investierten Kapitalien wird intensiver. Die Rentabilität des Unternehmens wächst.

Das System der Errichtung spezieller Gesellschaften zur Übernahme der Absatztätigkeit ist im großen Ausmaße von den Erdöl-Konzernen durchgeführt worden. Der stete Wechsel des Kundenkreises, die Größe der Märkte, die verschiedene Struktur der Absatzgebiete und — das darf nicht übersehen werden — die stete Gefahr einer Konkurrenz auf diesen Märkten, die Notwendigkeit einer guten Marktüberschau und eines raschen Handelns machten hier von Anfang an die Errichtung von Handelsgesellschaften in allen den Staaten der Welt, die als Absatzmärkte in Frage kamen, notwendig.

Unter der drohenden Konkurrenz russischen Erdöls, das durch die neue Transkaukasische Bahn (Baku-Batum) einen Transportweg nach dem Schwarzen Meer und von da nach Zentraleuropa fand, ging die Standard Oil Co. of New Jersey — damals (bis 1911) das Haupt des Konzerns und heute noch die wichtigste Ge-

Digitized by Google

sellschaft und Führerin der Standard Oil-Gruppe — dazu über, die Belieferung des Europäischen Marktes, die bisher durch selbständige Importgesellschaften erfolgte, durch den Aufbau einer eigenen Verkaufsorganisation durchzuführen. 1890 schloß sie fünf ehemalige deutsche Importfirmen zur Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft, Bremen (seit 1904 Hamburg) zusammen. Die Tankschiffe und Tankanlagen der alten Gesellschaften gingen an die neue Organisation über. Die Verknüpfung mit der Muttergesellschaft wurde durch Kapitalbeteiligung hergestellt. Die D.A.P.G. errichtete Lager in allen großen Städten und stieß unter Ausschaltung des Großhandels bis zum Kleinhändler vor, den sie durch Tankwagen belieferte. Der deutschen Absatzorganisation entsprach in England die Anglo-American Oil Co. (1888 gegr.), die seit 1926 die Versorgung des irischen Freistaates ihrer Tochtergesellschaft Irish-American Oil Co. überläßt, in Österreich die Österreichisch-Amerikanische Petroleum-Gesellschaft, Wien, in Frankreich die Standard Franco-Americain, in Italien die Societa Italo-Americana del Petroleo, in Dänemark die Dansk Petroleums A. S., in Schweden die Svenska Petroleum A. B., in Norwegen die Norsk-Americansche Petroleum Co. mit ihren Untergesellschaften Ostlandske Petroleum Co., Oslo, und Westlandske Petroleum Co., Bergen, und schließlich in Holland die American Petroleum Co., Amsterdam. Die Verkaufsorganisation, die die Standard Oil of New Yersey in Europa — aber auch in Kanada über die Imperial Oil Co. — aufbaute, vervollständigte auf den ostasiatischen und hinterindischen Märkten die Standard Oil Co. of New York durch die Gründung einer Reihe ähnlicher Verkaufsgesellschaften. Was die beiden Standard Gesellschaften im Auslande in Bezug auf Petroleum und später auf Benzin durchführten, vollzog auf dem Gebiete des Schmieröl-Absatzes die Vacuum Oil Co., die ebenfalls dem Konzern der Standard Oil angehört.

Während ursprünglich der Koninklijke-Shell-Konzern durch einen Vertrag mit den Russen an dem kontinental-europäischen Markte desinteressiert war, ist der Umschwung in der Erdölwirtschaft von der Leuchtmittelverwendung des Leichtöls zum Gebrauch als Antriebsstoff für Kraftmotoren das Entstehungsdatum auch der europäischen Absatzorganisation der Royal Shell-Gruppe. Ihr Vertriebsapparat steht heute dem des Standard Oil-Konzerns ebenbürtig

Digitized by Google

zur Seite und ist, beispielsweise, in Deutschland durch die Rhenania-Ossag Mineralölwerke A.G. mit Zweigniederlassungen in den wichtigsten deutschen Zentralpunkten, in England durch die Shell Marketing Co. Ltd. (1915 gegr.) und in den österreichischen Nachfolgestaaten und Polen durch die A.G. für Mineralöl-Industrie vorm. David Fanto & Co., Wien, mit ihren Tochterunternehmungen vertreten.

Erwähnt sei in diesem Zusammenhange noch, daß sowohl die Standard Oil als auch der Royal-Shell-Konzern je 25 % der Deutschen Gasolin A.G. übernommen haben, die als Verkaufsgesellschaft deutschen Benzins durch die I. G. Farben gemeinsam mit dem Riebeck-Montan-Konzern gegründet worden ist. Das Interesse der ausländischen Konzerne an dieser Gründung erklärt sich aus den Versuchen der I. G., an Stelle des aus Erdöl gewonnenen Benzins zur Herstellung künstlichen Benzins aus Kohle überzugehen. Die kapitalmäßige Anteilnahme enthebt die Erdölgesellschaften den Gefahren, die ihnen aus diesen Tendenzen erstehen könnten, und gibt ihnen Gelegenheit, auch über die Deutsche Gasolin A.G. ihr Absatzinteresse zu wahren.

Eine Verbindung von Produktionsorientierung und Absatzorientierung ist Merkmal der internationalen Expansion der Grammophon-Industrie. Vor dem Kriege dokumentierte sich die Internationalität dieser Industrie vor allem in dem deutschen Lindström-Konzern, der, auf Grund patent- und absatzwirtschaftlicher Überlegungen, in England eine bedeutende Tochtergesellschaft unterhielt, und in dem Konzern der Grammophone Co. Ltd., die, eine Gründung von Telefon-Berliner, in Deutschland in der Deutschen Grammophongesellschaft eine Zweigniederlassung besaß. Nach dem Kriege hat die deutsch-englische Vorherrschaft einer amerikanisch-englischen weichen müssen. Der amerikanischen Victor Talking Machine Co., Camden, die sich 1929 mit der Radio Corporation of America zusammenschloß, folgt in gewissem Abstande die aus einer Tochtergesellschaft der amerikanischen Columbia Phonograph Co. hervorgegangene Columbia Grammophone Co., London, die 1925 auch die ehemalige Stammunternehmung als Untergesellschaft übernahm. Weit zurück an Bedeutung steht die amerikanische Brunswick-Balke-Collender Co., Chicago. Alle drei Gesellschaften haben sich zu internationalen Konzernen erweitert.

Digitized by Google

Das Hauptaktivum dieser konzernmäßigen Ausstrahlungen ist für die Victor Talking der Besitz der englischen Grammophone Co. Ltd., London, die sich, nach der Enteignung und Verselbständigung der Deutschen Grammophon-Gesellschaft, die Electrola-Gesellschaft m.b.H. in Berlin als Tochterunternehmung angegliedert hat. Columbia ist in Deutschland durch seine Kapitalbeziehungen (es wird sogar Mehrheitbesitz angenommen) zur Carl Lindström A.G., Berlin, interessiert und besitzt, wie Victor Talking, auch in anderen Ländern produzierende und vertreibende Tochtergesellschaften. Brunswick ist durch eine zehnjährige Arbeitgemeinschaft mit der Polyphon-Werke A.G. in Leipzig-Wahren verbunden.

Die gegenüber der Vorkriegszeit gesteigerte Bedeutung der englischen und amerikanischen Produzenten erklärt sich aus dem größeren Absatzbereich ihrer Erzeugnisse. Einem Plattenabsatz von 60—80 Mill. Stück in Amerika stehen in Deutschland nur zirka 10 Mill. gegenüber. Die Bedeutung der englisch sprechenden Welt fällt in stärkster Weise ins Gewicht. Die technischen Fortschritte, die das Ausland vermöge seiner Kapitalkraft machen konnte, zwangen die deutschen Unternehmungen in seine Gefolgschaft. Während hier also der Patent- und Erfahrungsaustausch von Bedeutung ist, ist die Einbeziehung der englischen Grammophone Co. in den Konzern der Victor Talking eine Folge der Mac Kenna-Zölle, die eine Einfuhr von Grammophon-Apparaten und Platten unmöglich machte. Das eigentliche Absatzinteresse kommt erst bei den anderen Konzernverflechtungen zum Ausdruck. Neben einem geringeren Teil international marktgängiger Platten spielt für den Absatz in den einzelnen Ländern die nationale Produktion die Hauptrolle. Für Musikdarbietungen werden nationale Künstler verlangt, bei Sprechplatten muß auf die Sprache der Käufer Rücksicht genommen werden. Eine zentrale Aufnahme oder Vervielfältigung ist wegen der Reisekosten und der Verschickungspesen für die Matritzen nicht möglich. So ergibt sich die internationale Produktion- und Absatzgliederung dieser Konzerne von selbst. Überall, wo es sich darum handelt, nationale Kunst zu bieten, wo die verschiedene Sprache es notwendig macht und wo eine Rentabilität zu erwarten ist, werden Tochtergesellschaften errichtet werden müssen. Für die Plattenproduktion mit internationaler Absatzfähigkeit dienen diese Tochtergesellschaften gleichzeitig als Verkaufsorgane.

Digitized by Google

Absatzinteressen spezieller Natur führten, begünstigt durch die politische Verbindung der beiden Staaten, die französische Schneider & Cie., Creusot zum Eindringen in die tschechoslowakische Eisen- und Stahlindustrie. Der Bedarf des neuen Staates an Rüstungs- und Lokomotivmaterial, sowie der wachsenden Industrie an Maschinen, Stahlguß, Stahlfabrikaten und elektrotechnischen Einrichtungen, der Konsumentenkreise an Automobilen versprach ein gutes Geschäft. Ein Neuaufbau einer Tochtergesellschaft war wegen der starken Stellung der Skoda-Werke unmöglich und unnötig. So lag es im Interesse der französischen Unternehmung, 1919 durch eine Kapitalbeteiligung an der A.G. vorm. Skoda-Werke, Pilsen diesen Markt zu erreichen. Das Eindringen wurde erleichtert durch die augenblickliche Notlage dieses Unternehmens, das sich nach Beendigung des Krieges wieder auf Erzeugnisse des Friedensbedarfes umstellen mußte, dazu aber Geldmittel benötigte, die ihm im Inlande nicht zur Verfügung gestellt werden konnten. 1920 folgte dieser Besitzerwerbung die Einflußnahme auf die Berg- und Hüttengesellschaft Brünn. Brachte die Beteiligung auf diese beiden Unternehmungen gleichzeitig deren Untergesellschaften in den Machtbereich des französischen Konzerns, so wurden die politischen Beziehungen zu Polen der Anstoß zur Beteiligung an der Forges et Aciéries de Huta-Bankowa. Finanziellen und absatzwirtschaftlichen Anlehnungsbedürfnissen entsprang die 1920 erfolgte Einflußnahme auf die Aciéries de Burbach, Eich et Dudelange (Arbed) in Luxemburg, die für ihre Erwerbungen aus ehemalig deutschem Besitz finanzielle Hilfe und für ihre Stahlproduktion einen Abnehmer suchen mußte. Alle diese Beteiligungen, durch die im übrigen indirekt weite Ausstrahlungen nationaler wie auch internationaler Art gegeben sind, werden durch die 1920 eigens zu diesem Zwecke, gemeinsam mit der Banque de l'Union Parisienne gegründeten Union Européenne Industrielle et Financière zusammengefaßt. Die Verbindungen zu den Banken, z. B. zur Österreichischen Credit-Anstalt für Handel und Industrie, zur Niederösterreichischen Eskompte-Gesellschaft und zur Ungarischen Allgemeinen Creditanstalt erweitern den Einflußbereich des Konzerns auch auf alle von diesen Banken beteiligungsmäßig beherrschten Industrieunternehmungen in den Nachfolgestaaten.

Digitized by Google

Anhang:

Wechselseitige Beeinflussung der internationalen Kartellierung und Konzernbildung.

Die Triebkräfte der internationalen Kartell- und Konzernentwicklung auf absatzwirtschaftlicher Basis können entweder konzentrative oder expansive Wirkungen haben. Konzentrativ ist ihr Einfluß vor allem auf die kartellmäßigen Bindungen, auf expansiver Grundlage beruht die durch sie ausgelöste Konzernbildung. Die Triebkräfte scheinen sich also in durchaus verschiedenen Richtungen zu bewegen, Kartellierung und Konzernentwicklung keine Beziehungen zueinander zu haben.

Aber wie die nationalen Kartelle Förderer auch der nationalen Konzernbildung, insbesondere des Vertikalaufbaus der Unternehmungen gewesen sind, so kann man bei der internationalen Verflechtung einen ähnlichen Einfluß beobachten. Das Bestehen internationaler Konzerne hat die Bildung internationaler Kartelle hervorgerufen. Ein Einfluß in umgekehrter Richtung — der dem auf nationalem Gebiete vorwaltenden entsprechen würde — ist dagegen bisher, aus Mangel an festeren Kartellbildungen, nicht zu beobachten [1]).

Die durch Patentgesetzgebungen, Zollmaßnahmen und sonstige Handelserschwerungen ausgelöste internationale Expansion auf fabrikatorischem Gebiete entspricht zwar dem Absatz- und Gewinninteresse der Unternehmungen, bereitet aber der Unterbringung der Produktionmengen, die von der Gesellschaft bisher im nunmehr abgesperrten Ausland abgesetzt worden sind, große Schwierigkeiten. Die Produktionkapazität der Stammwerke kann nicht mehr ausgenützt werden. Um auch ihnen wieder Beschäftigung zu geben, müssen neue Absatzgebiete gesucht werden, um die, da Absperrung und Expansion als Massenerscheinung auftreten, ein heftiger Kampf entbrennt. Der verkleinerte Raum, auf dem dieser Kampf vor sich geht, hat zunächst eine außerordentliche Verschärfung der gegenseitigen Unter- und Überbietungen zur Folge. Diese Überspannung

[1]) Während der Drucklegung gelangten Nachrichten über die kapitalmäßige Verbindung deutscher Kupfergesellschaften mit dem Ausland an die Öffentlichkeit. Ihre Bedingtheit durch das Bestehen und die Preispolitik des Kupferkartells steht außer Zweifel.

Digitized by Google

jedoch trägt in sich auch den Keim für Einigungversuche, die im Abschluß von Kartellverträgen ihren Ausdruck finden.

Als Mitte 1925 England seine Grenzen für den Kunstseidenimport durch hohe Gewichtszölle sperrte (die Maßnahme richtete sich vor allem gegen den italienischen Import, traf aber natürlich auch alle anderen Importeure [1]), wandten sich die frei gewordenen Mengen nach den Ländern schwächsten Zollwiderstandes, wie z. B. die italienische Produktion nach Deutschland, oder nach Märkten, die bereits von anderen Erzeugern seit längerer Zeit stärker, aber ohne drückende Konkurrenz, bearbeitet oder durch Tochtergesellschaften erschlossen worden waren. Diese Übergriffe galt es abzuwehren. Dabei bot sich 1927 als geeignete Basis die finanzielle Schwäche des größten italienischen Produzenten, der Snia Viscosa. Bei der nach der Zusammenlegung des Kapitals erfolgten Wiedererhöhung erwarben sowohl die Vereinigten Glanzstoff-Fabriken, als auch die S. Courtaulds & Co. Ltd., deren indische Interessen gestört worden waren, Aktienpakete, die ihnen je eine Vertretung im Verwaltungsrat der Snia sicherten. Der Abschluß einer Interessengemeinschaft und eines Kartellvertrages (technical and commercial collaboration), denen sich auch die Enka und die Société de la Viscose Suisse, Emmenbrücke, anschlossen, folgte. Der Verband hat jedoch die katastrophale Entwicklung auf dem Kunstseidenmarkte nicht aufhalten können. Neue Verfahren wie das Azetatseide-Verfahren traten als Konkurrenten auf, die Überkapazität der vielen neuentstandenen Unternehmungen machte sich geltend.

Die Beeinflussung internationaler Kartellierungen durch interstaatliche Konzerne zieht noch weitere Kreise. Durch ihre produzierenden Auslandsfilialen gewinnen die großen Unternehmungen auch Einfluß auf die Inlandsmärkte dieser Staaten und werden hier für die nationalen Produzenten zu beachtlichen Konkurrenzfaktoren. Da ein Kampf gegen sie wegen der innigen Verknüpfung der Tochtergesellschaften mit den Stammwerken, die ihnen finanzielle und produktiontechnische Hilfe sichert, meist aussichtlos ist und nur verlustbringend werden könnte, werden die ursprünglich ansässigen Unternehmungen geneigt sein, zur friedlichen Regelung der Wettbewerbsverhältnisse zunächst mit den Konzerngesellschaften, bei

[1]) Über die Einwirkungen auf die Importe nach England s. das Memorandum der Weltwirtschaftkonferenz: Artificial Silk Industry S. 20 ff.

Digitized by Google

größerem Interesse an dritten Märkten darüber hinaus aber auch mit den Stammgesellschaften selbst in Kartellverbindung zu treten.

Andererseits können auch internationale Interessen der Konzernspitze bei Kartellverhandlungen über den Inlandsmarkt zur überstaatlichen Erweiterung der ursprünglich nur auf nationalem Gebiete geplanten Vereinbarungen führen. Einer solchen Verknüpfung von Kartell- und Konzerninteressen entsprang z. B. das deutsch-tschechoslowakische Röhrenkartell, das später zum Ausgangspunkt für das Weltkartell wurde. Bei der Errichtung der Deutsche Röhrenverband G.m.b.H., der Verkaufsgesellschaft des deutschen Röhrenkartells, wurde von den anderen Partnern Wert darauf gelegt, daß auch das tschechische Werk der Mannesmannröhren-Werke A.G., die Mannesmannröhren-Werke A.G. in Komotau in die Verhandlungen einbezogen wurde, damit die Konsolidierung des deutschen Marktes und die Stellung des Kartells auf dem Weltmarkte nicht durch einen Teilnehmer erschüttert werden könnte. Da aber die Bindung des tschechoslowakischen Konzernwerks dieses Unternehmen seinen inländischen Konkurrenten gegenüber hätte schwächen können, versuchte man auch die übrigen tschechischen Unternehmungen, die Stahlröhren fertigten, auf die Bestimmungen des Kartellvertrages zu verpflichten. So entstand aus den Bestrebungen, den innerdeutschen Markt zu beeinflussen, ein interstaatlicher Marktverband.

Daß die überragende Stellung eines internationalen Konzerns auch andere Konkurrenten, die auf ihrem Inlandsmarkt nicht direkt (durch konkurrierende Tochtergesellschaften des Konzerns) angegriffen werden, zur Bereitschaft zu internationalen Kartellen zwingen kann, zeigen die verschiedenen Vertragsabschlüsse in der Teerfarbenindustrie, auf die bereits an anderer Stelle eingegangen worden ist [1]).

5. Die politische Zerreißung alter Wirtschaftgebiete als Ursache internationaler Kartell- und Konzernbildung.

Zeigte auch schon die Vorkriegszeit eine große Anzahl internationaler Kartell- und Konzernverflechtungen, so ist doch erst in der Nachkriegszeit die Epoche ihrer stärksten Entwicklung ange-

[1]) S. S. 95 ff.

Digitized by Google

brochen. Sie sind zum größten Teil, wenn auch nur beispielsweise, dargestellt worden. In diesen Darstellungen aber wurde auch schon mehrfach hingewiesen, daß gerade durch die politischen Auswirkungen des Weltkrieges für die dadurch betroffenen Unternehmungen die Notwendigkeit ausgelöst wurde, sich zur Überwindung jener störenden Einwirkungen der die Grenzen ignorierenden Konzern- und Kartellbildung zu bedienen.

Einer der vierzehn Punkte des Wilson'schen Programms verlangte bekanntlich die Befreiung der nationalen Minderheiten in den besiegten Staaten und die Aufrichtung neuer, diese nationalen Gruppen umfassenden Staatengebilde. Diese Zergliederung der politischen Einheiten unter dem Zeichen der Nationalitätidee hatte nicht nur politische, sondern auch wirtschaftliche Bedeutung. Durch die neuen Staatsgrenzen wurden auch die alten, aufs engste miteinander verflochtenen Wirtschaftgebiete auseinander gerissen. Die Zusammenballung wirtschaftlicher Tätigkeiten auf bestimmte Standorte, ihre historisch bedingte, organische Verschweißung mit dem früheren Gesamtstaatsgebiet als Rohstoffquelle und Absatzmarkt ergaben bei der Trennung eine einschneidende Veränderung der wirtschaftlichen Grundlagen. Das natürliche Binnenabsatzgebiet war verkleinert, die Produktion überstieg bei weitem den Inlandsbedarf. Die früheren Absatzwege wurden durch neue Grenzziehungen und Zollerhebungen versperrt. Auf der anderen Seite entstand in denjenigen Staaten, denen durch die neuen Grenzen wertvolle Teile abgetrennt worden waren, eine stärkere Abhängigkeit vom Auslande, aber auch — und gerade deswegen — die Tendenz zum Aufbau oder Wiederaufbau des Fehlenden. Was eine solche Veränderung für einen Wirtschaftzweig bedeutet, dafür bietet die deutsche Eisen- und Stahlindustrie ein Beispiel. Der gewaltige Bedarf an Stahl und Eisen, die Bedeutung der Nebenprodukte, insbesondere der Abgase aus Koks- und Hochöfen für die Energieversorgung des gesamten Industriebezirkes zwangen sofort zur Wiederherstellung der verlorenen Produktionanlagen. Zur gleichen Zeit aber verringerten sich unter der Einwirkung der Vermögensverluste, der Geldentwertungen und des damit verbundenen Schwundes der Kaufkraft die Absatzmärkte. Gegenüber der Vorkriegszeit erheblich erhöhte Mengen der nationalen Produktion flossen auf die Auslandsmärkte, der Exportzwang wuchs und damit auch die Gefahr einer rigorosen Konkurrenz, deren Unorganisiertheit und Kostspieligkeit dem in seinen wirt-

Digitized by Google

schaftlichen Grundfesten erschütterten Europa die schwersten Schädigungen zufügen mußte.

Diese Situation verschärfte der Umstand, daß eine Reihe dieser Konkurrenten durch die Währungzerrüttungen kostenmäßig günstiger in diesen Kampf eintreten konnte als andere. Daraus ergaben sich zwei Folgerungen, die beide zu einer positiven Einstellung gegenüber dem Kartellierunggedanken hinführten.

Die erste Folgerung resultierte aus der Wirkung, die die Konkurrenz der Produzenten aus den von einem Währungzerfall heimgesuchten Ländern auf die anderen Wettbewerber hatte. Sie mußte um so größeren Einfluß erlangen, je mehr man sich zeitlich von dem eigentlichen Herde dieser Verwirrungen, dem Weltkrieg, entfernte, und je mehr es den meisten Staaten gelungen war, zu einer Reorganisation ihrer Währungverhältnisse zu gelangen. Je stärker nun die Weltmarktinteressen der Unternehmungen in den letztgenannten Staaten waren, um so unhaltbarer wurde es für sie, den von den Inflationländern auf dem Weltmarkte diktierten Preisen zu folgen. Die Preisverhältnisse, denen sie unter dem Valutadumping der Konkurrenz nicht entfliehen konnten, gestalteten sich für sie zu Verlusten, die nur deswegen eine Zeitlang hingenommen wurden, weil die Produktionanlagen Vollbeschäftigung verlangten, ihre gänzliche oder teilweise Schließung eine noch größere Verlustquelle gewesen wäre, und weil überdies die im zollgeschützten Inland — der Zoll ist aber gegenüber einem Währungdumping oft nur von geringem Wert — erlangbaren höheren Preise eine gewisse Kompensation bieten konnten. Sie waren daher geneigt, mit ihren Konkurrenten zu verhandeln, um vertragsmäßig die übermäßige Verschleuderung von Werten zu vermeiden.

Die zweite Folgewirkung berührte jene Produzenten der Inflationländer selbst. Die besonderen Wirkungen der Inflation, die in einer Exportsteigerung und Einfuhrhemmung zum Ausdruck kamen, zeitigten eine Scheinblüte der Produktiontätigkeit, sicherten zwar für den Augenblick eine Vollausnützung der Anlagen, steigerten aber noch die Tendenz zu Neuanlagen und Erweiterungen der Produktionkapazitäten. Jeder erfolgreiche Versuch, die Währung zu stabilisieren, mußte die trügerische Grundlage sofort ins Wanken bringen. Die günstigen Produktionkosten mußten fortfallen, die Divergenz zwischen Binnen- und Außenwert des Währunggeldes verschwinden. Die verminderte Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte, die Ver-

Digitized by Google

knappung des Inlandsmarktes bedrohen die Existenzen vieler Unternehmungen. Dann folgt auch hier — sofern nicht bereits vorher durch die Anwendung von Antidumping-Maßnahmen eine Verständigung erzwungen worden ist — eine wachsende Bereitschaft zu internationalen Vereinbarungen, die den Produktionanlagen solcher Staaten die Möglichkeit geben sollen, die kommende rückläufige Bewegung durch verbesserte Preislage oder geschützte Märkte leichter zu überstehen.

Verstärkt durch diese Wirkungen der Währungerschütterungen auf die internationale Konkurrenz werden sich politische Gebietszerstückelungen zunächst in eine gesteigerte Tendenz zur internationalen Kartellierung umsetzen, die den betroffenen Unternehmungen als einziger Weg erscheint, den veränderten Verhältnissen eine wirtschaftlich tragbare Gestaltung zu geben.

Auf dieser Basis erstand 1926 das deutsch-französische Kalikartell. Während vor dem Kriege das deutsche Zwangssyndikat einer übermäßigen Ausschöpfung der Fundstätten, einer Überkapitalisierung und Verschleuderung der Werte einen Riegel vorschob, löste die Lostrennung Elsaß-Lothringens nunmehr die elsässischen Gruben aus der Kartellpolitik heraus, unterstellte sie französischer Leitung und machte sie zum Werkzeug einer französischen Konkurrenzpolitik gegenüber der deutschen Industrie. Die Subventionierung durch die französische Regierung ermöglichte ihnen eine weitgehende Steigerung ihrer Produktion, die weniger der Befriedigung der heimischen Landwirtschaft als dem Streben nach gesteigertem Export zugute kam. Insbesondere war es damals der amerikanische Markt, auf dem die deutschen und die französischen Absatzinteressen zusammenstießen und sich in ungehemmter Konkurrenz preismäßig unterboten. Daher betraf denn auch die erste Annäherung zwischen dem deutschen Syndikat und der französischen Industrie im Jahre 1924 eine Regelung des Absatzes und eine gemeinsame Werbetätigkeit in den Vereinigten Staaten. Der Export wurde im Verhältnis von $62^1/_2$ für die deutschen Unternehmungen und $37^1/_2$ für die französischen Werke kontingentiert.

Diese Sonderregelung war naturgemäß nur ein erster Schritt zu weiteren Abmachungen (Mai 1925), die die alte Einheit der Kali-Absatzpolitik wieder herstellen wollten und sich zunächst auf eine gemeinsame Propaganda in allen Staaten der Welt und auf die Verteilung des dadurch gesteigerten Absatzes unter die Parteien be-

Digitized by Google

zogen. Unter Berücksichtigung des Besitzstandes und der damaligen Absatzanteile wurden die Mehrlieferungen im Verhältnis von 70 zu 30 aufgeteilt. Auch diese Vereinbarungen waren nur provisorischer Natur.

Am 10. April 1926 ist der Abschluß des allgemeinen Kartellvertrages schließlich in Lugano zustande gekommen. Mitglieder waren das Deutsche Kalisyndikat einerseits, die französische Kartellorganisation Société Commerciale des Potasses d'Alsace, sowie die französischen Werke Mines Domaniales de Potasse d'Alsace und S. A. Mines de Kali Ste. Thérèse [1]) andererseits.

Das Kali-Abkommen ist zunächst ein Gebietskartell. Dem deutschen Syndikat wird Deutschland, der Société Commerciale Frankreich, einschließlich der beiderseitigen (!) Kolonien und Mandatsgebiete, als ausschließliches Absatzgebiet zugesichert. Die Möglichkeit eines Austausches ist, falls er kostenpolitisch ratsam sein sollte, vorgesehen.

Für die übrigen Länder wurde eine Kontingentierung der Einfuhren vereinbart. Der Absatz in jedes einzelne Land ist — abgesehen von den Vereinigten Staaten von Amerika, wo die alte Regelung in Geltung bleibt — im Verhältnis von 70 zu 30 aufgeteilt. Dieses Quotenverhältnis gilt aber nur bis zu einer Gesamtabsatzmenge von 840 000 t. An einem darüber hinaus gehenden Absatz nehmen beide Partner im gleichen Verhältnis teil [2]). Außerdem erhalten die elsässischen Werke noch eine Reihe von Sondervergütungen, falls ein bestimmter Jahresabsatz erreicht bzw. nicht erreicht worden ist. Die Vertragsparteien sind verpflichtet, jede Dekade die genauen Ziffern ihres Auftragsbestandes und der erfolgten Versendungen anzugeben. Falls sich dabei herausstellen sollte, daß eine der beiden Parteien in einem Lande mit der Erlangung von Auf-

---

[1]) Die ausdrückliche Nennung der beiden elsässischen Firmen im Vertrage erfolgte, um dadurch zu gewährleisten, daß eine eventuelle Auflösung des französischen Kartells den Vertrag selbst nicht berührt. Bei Deutschland war wegen der großen Zahl von Gesellschaften eine Einzelaufzählung nicht möglich und, wegen der Interessen des Reiches an der kartellmäßigen Bindung, nicht notwendig. Jedoch sind auch die einzelnen deutschen Werke an den Vertrag gebunden.

[2]) Falls die Steigerung über 840 000 t auch im 5. Vertragsjahre nicht erreicht worden ist, tritt die Gleichstellung bereits bei Überschreitung des höchsten Jahresabsatzes in diesen 5 Jahren ein.

Digitized by Google

trägen einen Vorsprung hat, ist die Differenz durch entsprechende Übertragungen von Aufträgen, also durch eine sachliche Kompensation, auszugleichen. Eine Gesamtabrechung findet am Ende des Verrechnungjahres statt.

Über Heimatschutz und Kontingentierung des Auslandsabsatzes hinaus greifen die Bestimmungen über die Festsetzung von Verkaufspreisen. Von den Direktionen der in allen Staaten gemeinsam zu gründenden Verkaufsstellen werden in bestimmten Zeitabständen — bei Dringlichkeit auch unter der Zeit — unter Berücksichtigung der Bedürfnisse, der Kaufkräftigkeit und der jeweiligen Marktverhältnisse in den verschiedenen Absatzgebieten die Preise vorgeschlagen, deren Festsetzung und Proklamierung daraufhin durch die Verwaltungen der beiden Gruppen zu erfolgen haben.

Die Dauer des Vertrages beläuft sich auf zehn Jahre, jedoch sind verschiedene vorzeitige Kündigungsmöglichkeiten gegeben. Für die nächste Zeit sind einige Veränderungen zu erwarten. Die Konkurrenz russischen Kalis ist nach den neuen — vielleicht übertrieben dargestellten — Funden in greifbare Nähe gerückt. Es ist möglich, daß eine Erweiterung des Kartells durch Einbeziehung der russischen Produzenten in Zukunft notwendig wird, da die russische Regierung mit der Aufschließung dieser Bodenschätze ebenfalls Ausfuhrinteressen verfolgt.

Nach der Lösung ähnlicher Probleme auf dem Gebiete der Eisen- und Stahlindustrie strebt die Kontinentale Rohstahlgemeinschaft (Entente Cordiale de l'Acier). Der engen Verflochtenheit der deutschen und luxemburgisch-lothringischen Wirtschaft, die vor allem auf dem Austausch von Kohle gegen Halbfabrikate für die Verfeinerungbetriebe an der Ruhr beruhte, wurde durch die Bestimmungen des Versailler Vertrages, die Elsaß-Lothringen politisch und Luxemburg wirtschaftlich von Deutschland lösten, ein jähes Ende bereitet. Die französischen Interessentenkreise waren sich wohl im klaren, daß die Zerreißung der wirtschaftlichen Einheit schwierige Umstellungen nach sich ziehen mußte, und verpflichteten deshalb Deutschland, bis zum 10. Januar 1925 der Einfuhr aus den abgetretenen Gebieten und Luxemburg keinen Zollschutz entgegenzusetzen. Dieser Versuch, Frankreichs Inlandsmarkt und die Ausfuhrinteressen der französischen Industrie vor der zu erwartenden Überschwemmung mit luxemburgischen und lothringischen Produkten zu schützen, hat keinen Erfolg gehabt. Die

Digitized by Google

beginnende Inflation in Deutschland und der Wiederaufbau der innerdeutschen Werke auf der Basis fremder, nicht lothringischer Erze und weitgehender Schrottverwendung ließen die luxemburgischen und lothringischen Produkte, die in Deutschland nur geringe Absatzmöglichkeiten fanden, auf den französischen Markt fluten [1]).

Die französische Marktlage war in den ersten Jahren nach dem Kriege durch die Zerstörung der nordfranzösischen Werke günstig. Die Produktion war daher leicht unterzubringen. In der zweiten Hälfte des Jahres 1920 aber vollzog sich ein Einschrumpfungprozeß des Inlandsmarktes. Gleichzeitig traten die neuaufgebauten, mit modernsten Einrichtungen versehenen Werke auf den Plan, und auch im Ausland zeigten sich Absatzstockungen. In dieser Zeit

---

[1]) Die dadurch den französischen Markt beeinflussenden Mengen waren recht erheblich, wenn man die Stärke der lothringischen Produktion mit der französischen Gesamtproduktion vergleicht. Die lothringische Produktion betrug in Prozenten der französischen Roheisenerzeugung:

1919	46,1 %	bei	einer	Gesamterzeugung	von	2 412 149 t
1920	40,0 %	„	„	„	„	3 317 371 t
1921	42,4 %	„	„	„	„	3 416 953 t
1922	43,3 %	„	„	„	„	5 128 608 t

An Rohstahl:

1919	39,45 %	„	„	„	„	2 186 260 t
1920	36,37 %	„	„	„	„	3 050 396 t
1921	37,37 %	„	„	„	„	3 102 170 t
1922	36,90 %	„	„	„	„	4 534 492 t

Die schwierige Marktlage zeigt sich noch deutlicher, wenn man die Rohstahlmengen nach dem Verfahren, nach dem sie gewonnen werden, und den dadurch bedingten Qualitäts- und Marktunterschieden betrachtet. Die lothringische Produktion betrug in Prozenten der französischen Gesamterzeugung:

	1921	1922
An Thomas-Stahl	57,4 %	63,7 %
„ Martin-Stahl	40,0 %	34,3 %
„ Bessemer-Stahl	1,5 %	0,9 %
„ Tiegel-Stahl	1,1 %	0,2 %
„ Elektro-Stahl	—	0,9 %

S. Berkenkopf, Entwicklung und Lage der lothring.-lux. Großeisen-Industrie.

Digitized by Google

tauchte in Frankreich zum ersten Male der Gedanke an eine kontinentale Verständigung über Roheisen und Rohstahl auf, die den altfranzösischen Unternehmungen die Möglichkeit geben sollte, auf gesicherter Basis eine Exportpolitik zur Entlastung des Inlandsmarktes zu treiben. Für Roheisen kam es schon 1920 zu einer Verständigung mit den belgischen und lothringischen Produzenten. Aber die Stärke der Außenseiter, der deutsche Inflationexport, die daraus resultierende Preisderoute, die Uneinigkeit über die Quotenbemessung ließen noch im gleichen Jahre diesen ersten Kartellierungversuch scheitern. Im nächsten Jahre versuchte man eine gleiche Regelung für Rohstahl. Da es hierbei ebenfalls notwendig war, auch die anderen, außerhalb Westeuropas liegenden Stahlproduzenten, insbesondere die deutschen und die englischen, in die Verhandlungen einzubeziehen, war aus ähnlichen Gründen wie bei dem Roheisenkartell auch dieser Plan erfolglos. Die erste Periode in der Geschichte des Kontinentalen Rohstahlkartells war damit beendet.

Für die Wiederaufnahme der Verhandlungen im Jahre 1924 gab es zunächst zwei äußere Gründe, den Ablauf der zollpolitischen Schutzfrist für die lothringische und luxemburgische Einfuhr nach Deutschland und die kurz vorher gelungene Stabilisierung der Mark, die der deutschen Wirtschaft wieder eine feste Basis gab und für die deutsche Bereitschaft zur Kartellierung deshalb von Einfluß war, weil die deutschen Werke nunmehr selbst die Wirkungen des französischen Währungzerfalles, sowohl auf dem sowieso schon kaufkraftlosen deutschen Inlandsmarkte, als auch auf den stark belasteten Auslandsmärkten spüren mußten. In Frankreich bestand der alte Zustand einer Überfüllung des Marktes wie vordem, allerdings bereits gemildert durch die — trotz absoluter Erhöhung — inflationistisch relativ erniedrigten Gestehungskosten und die billigen Preise, mit denen die ausländische Konkurrenz aus dem Felde geschlagen werden konnte. Der zollpolitische Abschluß Deutschlands hätte nunmehr leicht wieder die schwierige Marktlage der Jahre 1920 bis 1923 heraufbeschwören können. Außerdem waren Pläne zur Revalorisierung der französischen Währung in Sicht, deren Folgen höhere Preise, geringerer Export und geringere Aufnahmefähigkeit des Inlandsmarktes sein mußten. Ähnlich lagen die Verhältnisse in Belgien und auch die luxemburgischen Werke waren an einer Regelung der Marktverhältnisse interessiert. So reifte von neuem der Plan eines europäischen Rohstahl-Kartells. Im Sommer 1924 wurden durch das

Digitized by Google

Comité des Forges Vorfühlungen bei den deutschen Industriellen genommen, im Dezember fanden die ersten Verhandlungen statt, die jedoch infolge der schwierigen Einigung über die Quotenbemessung zwei Jahre dauerten.

Das im Herbst 1926 zustande gekommene Vertragswerk gliedert sich in drei voneinander abgesonderte, aber innerlich eng verbundene Teile: den Vertrag über die Kontinentale Rohstahlgemeinschaft selbst, das am 4. November geschlossene zusätzliche Kontingentsabkommen zwischen Deutschland, Frankreich und Luxemburg und ein weiteres Abkommen zwischen Deutschland und Frankreich über die Saar-Hüttenwerke.

Da die lothringische und luxemburgische Industrie bis zum Ablauf der Schutzfrist wegen der deutschen Inflation und der durchgeführten Emanzipation von lothringischer Minette und lothringisch-luxemburgischen Halbfabrikaten wenig Anteil am deutschen Inlandsmarkt gehabt hatte, ihre geographische Lage (lange Transportwege nach dem innerfranzösischen Industrierevier oder nach den Häfen) gerade auf Deutschland als Absatzland hinwies, knüpfte das Kontingents-Abkommen an diese Bestimmungen an. Ein 1925 gemachter Vorschlag, daß die deutschen Syndikate jährlich 1,75 Mill. t (vermindert um die jeweilige Einschränkungquote des deutschen Verbandes) zollfrei auf den deutschen Markt bringen sollten — die Zollbelastung sollten die deutschen Werke tragen — wurde deutscherseits abgelehnt. Im neuen Abkommen wurde diese Forderung fallen gelassen. Lothringen und Luxemburg wurden aber Einfuhrkontingente zugestanden und zwar in Höhe von 6,5 % des jeweiligen deutschen Inlandsabsatzes an Walzwerkserzeugnissen. Frankreich ist für Lothringen an dieser Quote mit 3,75 %, Luxemburg mit 2,75 % beteiligt. Diese Mengen, die sich noch um einige Sonderzuschläge erhöhen, werden durch die deutschen Kartellorganisationen verkauft. Deutschland hat sich demgegenüber verpflichtet, gleiche Produkte nicht nach Frankreich einzuführen; jedoch gilt der Verzicht nicht für andere Erzeugnisse der deutschen Eisenindustrie.

Das zweite Abkommen sah die Wiedereingruppierung der saarländischen Hüttenwerke, deren Produktion durch den deutschen Zollabschluß hätte nach Frankreich fließen müssen, in die deutschen Kartelle vor. Mit Ausnahme von jährlich 0,5 Mill. t, zu deren Abnahme sich Frankreich verpflichtete, sollte die saarländische Pro-

Digitized by Google

duktion (1—1,5 Mill. t) von nun an nach Deutschland gehen. Dieser Vertrag bedeutet für Frankreich die wirtschaftliche Liquidierung eines in chauvinistischer Raffgier gemachten politischen Fehlers, für Deutschland eine Übergangsmaßnahme für die spätestens 1935 erfolgende Wiedervereinigung des Saargebietes mit dem Deutschen Reich.

In möglichster Kürze nun zu dem Vertragswerk der Kontinentalen Rohstahlgemeinschaft selbst. Die Gemeinschaft ist kein Gebietskartell. Es ist keinem der Mitglieder verwehrt, die Heimatgebiete der Partner zu beliefern. Ausnahmen davon ergeben sich nur für Deutschland, Frankreich, Luxemburg und das Saargebiet. Sie sind aber nicht Bestimmungen des Rohstahlpaktes selbst, sondern folgen aus den erwähnten Kontingentsabkommen, binden daher nicht alle Partner des Kartells, sondern nur die Kontrahenten dieser Vereinbarungen. Im Laufe der Kartellentwicklung hat sich auch Belgien zu einem Schutz des deutschen Marktes verpflichtet, als Gegengabe für den Entschluß des deutschen Syndikats, sich zeitweise vom Export zurückzuziehen. Ob beim Wiederauftreten Deutschlands auf den Auslandsmärkten auch der belgische Verzicht aufhörte, ist mir unbekannt.

Ferner bestehen auch zwischen anderen Partnern, insbesondere innerhalb der mitteleuropäischen Gruppe (Tschechoslowakei, Österreich und Ungarn) und zwischen diesen und Deutschland bzw. den polnischen Werken, besondere Heimatschutz- oder Kontingentierungabkommen. Gegenstand des Rohstahlgemeinschaft-Vertrages sind sie jedoch nicht.

Die Kontinentale Rohstahlgemeinschaft ist auch kein Kartell mit zentraler Absatzorganisation (Syndikat). Jedoch zeigt die nunmehr dreijährige Geschichte des Kartells Tendenzen und in neuester Entwicklung sogar Anfänge einer kontingentierung- oder syndikatmäßig organisierten Untergliederung (Verbände für Träger, Bleche, Bandeisen, Schienen, Röhren und Walzdraht — die letzten drei schon außerhalb der Rohstahlgemeinschaft seit langem in Tätigkeit).

Bis jetzt ist die Rohstahlgemeinschaft noch ein Kontingentierungkartell, also eine Unterform der Produktionkartelle. Sie weist, auf der Grundlage einer geschätzten Gesamtabsatzmenge, den einzelnen Landesorganisationen bzw. Landesgruppen bestimmte Quoten zu, die sich — auf der Basis des I. Quartals 1926 errechnet — von

Digitized by Google

einem Minimalabsatz von 25 287 000 t bis 29 287 000 t [1]) dauernd verschieben. Dadurch ist, solange der Gesamtabsatz sich unter den Obergrenzen hält, eine stete Veränderung der Produktionanteile möglich. Nach Überschreiten der Obergrenze treten die Endquoten in Wirksamkeit. Die Einhaltung der Bestimmungen und die Garantie der zugewiesenen Kontingente wird durch Strafzahlungen für Mehrproduktion und Vergütungen für ein Zurückbleiben hinter der Quote zu erreichen gesucht.

Die Strafgeldabgabe, die zunächst auf 4 Dollar pro Tonne festgesetzt war, während die Vergütungen 2 Dollar pro Tonne betrugen, hat im Laufe der Kartelldauer Veränderungen erfahren. Da die verbesserte Inlandskonjunktur den deutschen Werken eine weit über ihre Quote liegende Ausnützung ihrer Produktionskapazität erlaubte, hatten sie zeitweise durch die Zahlung gewaltiger Strafsummen eine Sonderbelastung von RM 2.— pro Tonne zu tragen, während ausländische Produzenten für ihre Minderproduktion Rückerstattungen bis zu RM 3.— erhielten. Da die deutschen Überschreitungen in keiner Weise den Grundsatz der Kartellpolitik, „Anpassung an die Marktgegebenheiten vorzunehmen", verletzten, wurde der Deutschen Rohstahlgemeinschaft ab 1. April 1927 eine Unterteilung ihres Kontingents in eine 72 %ige Inlandsquote und eine 28 %ige Auslands-

---

[1]) Bei einer Jahresproduktion

von	erhält	Deutschland		Saargebiet	
t		in Mill. t	in %	in Mill. t	in %
	25 287 000	10,227	40,55	1,654	6,54
	26 287 000	10,712	40,75	1,654	6,28
	27 287 000	11,342	41,57	1,654	6,06
	28 287 000	12,147	42,94	1,654	5,85
	29 287 000	12,644	43,17	1,693	5,78
	32 000 000	13,280	43,17	1,850	5,78

von	erhält	Frankreich		Luxemburg		Belgien	
t		in Mill. t	in %	in Mill. t	in %	in Mill. t	in %
25 287 000		8,056	31,89	3,160	8,55	3,180	12,57
26 287 000		8,454	32,16	2,257	8,60	2,310	12,21
27 287 000		8,726	31,98	2,325	8,52	3,240	11,87
28 287 000		8,850	31,29	2,356	8,34	3,280	11,60
29 287 000		9,132	31,18	2,431	8,30	3,280	11,57
32 000 000		9,980	31,18	2,650	8,30	3,700	11,57

Digitized by Google

quote und eine Ermäßigung der Strafzahlungen für Überschreitungen der Inlandsquote auf 2 Dollar zugestanden. September 1927 ist der Betrag von neuem um die Hälfte herabgesetzt worden gegen das Versprechen der deutschen Werke, sich zeitweilig vom Export zurückzuziehen. Im Juli 1928 ist, weil nunmehr alle Partner zu einer Überschreitung gelangt waren, eine allgemeine Neuregelung durchgeführt worden. Die Überschreitungen wurden gestaffelt und mit progressiven Sätzen bestraft: für eine Überschußproduktion von $7^1/_2$ % ist nur 1 Dollar zu zahlen, für die folgenden $2^1/_2$ % gelangt eine Strafgebühr von 2 Dollar zur Erhebung und erst nach Überschreitung dieser 10 % tritt die volle Belastung mit dem Satze von 4 Dollar ein. Für Deutschland besteht neben dieser allgemeinen Regelung noch die ehemals gewährte Einteilung in Inlands- und Exportquote fort. Die Überschreitung der Inlandsquote unterliegt — bis zu jeder Höhe — einer Gebühr von $ 1 p. t.; die Mehrausfuhr wird dagegen von der Staffelung und Progression der Strafzahlungen ergriffen.

Außer der Strafgeldabgabe für die Überproduktion ist zwecks Deckung der Verwaltungkosten des Zentralbüros, das die Kassengeschäfte erledigt, und dessen Vorsitz jedes Jahr wechselt, für jede Tonne produzierten Roheisens eine generelle Produktionabgabe in Höhe von 1 Dollar zu entrichten. Produktionabgabe und Strafgelder fließen in eine Ausgleichkasse. Die Zahlung der Strafen hat in bar zu erfolgen, die Verrechnung der Produktionabgabe vollzieht sich mittels Dreimonats-Tratte. Die Abrechnung über Strafbeträge und Vergütungen erfolgt alle drei Monate. Mit dem Zugang der Abrechnung werden die Strafbeträge fällig bzw. wird der Partner zur Abhebung der Entschädigungssummen berechtigt.

Am Ende eines jeden Halbjahres wird die Ausgleichskasse nach Abzug der Handlungunkosten liquidiert. Die Verteilung des Kasseninhaltes erfolgt gemäß § 3 des Vertrages nach zwei Gesichtspunkten: die Einzahlungen für Produktionabgaben werden zurückvergütet nach Maßgabe der tatsächlichen Erzeugung im Abrechnungzeitraum; die Verteilung des Strafgeldfonds (Rest!) geschieht dagegen nach Maßgabe der Beteiligungziffern, nicht der tatsächlichen Produktionmenge.

Wie die politischen Auswirkungen der Friedensverträge durch die Zerreissung der früher zusammenhängenden und aufeinander ab-

Digitized by Google

gestimmten Wirtschaftgebiete die internationale Kartellierung beeinflußten, so haben sie auch für die Bildung internationaler Konzerne Bedeutung gehabt.

Vor allem handelt es sich dabei um Unternehmungen der ehemaligen österreichisch-ungarischen Monarchie, deren Werksanlagen bei der Zerstückelung und Aufteilung des alten Staatsgebietes in verschiedene neue Staaten fielen, die zum Teil politisch wenig miteinander harmonierten. Für die Unternehmungsleitungen folgte daraus die Notwendigkeit, die in verschiedenen Staatsgebieten gelegenen Anlagen zu besonderen nationalen Unternehmungen umzubilden und die früheren Einheitunternehmungen mit dezentralisierter Betriebsführung in rechtlich selbständige Gesellschaften mit konzernhafter Verflechtung umzuformen.

Im Hinblick auf die in jenen Zeiten ungeklärte und leicht verwirrbare politische Lage, die stets Gefahren staatlicher Eingriffe in die Vermögen ausländischer Eigentümer bot, erfolgte in vielen Fällen dabei gleichzeitig eine Verlegung der Spitzengesellschaften der neugebildeten Konzerne in das neutrale Ausland, insonderheit in die Schweiz, die durch Neutralitätgarantie, Gesetzgebung und Steuerpolitik für die Errichtung solcher Holdinggesellschaften besonders geeignet erschien.

Aus solchen Erwägungen ist beispielsweise der Zusammenschluß der österreichischen und ungarischen Bugholzmöbel-Industrie erfolgt. Nach der Vereinigung der beiden bedeutendsten Konzerne (Thonet und Mundus) bildet die Thonet-Mundus A.G., Zürich (gegr. 1924) die Spitzengesellschaft des Konzerns. Ihre Interessen innerhalb der Industrien der Nachfolgestaaten beruhen auf dem Besitz der Aktienpakete an der Thonet-Mundus Vereinigte Bugholzmöbelfabriken A.G., Brünn (Fabrikationsgesellschaft), der Thonet-Mundus Polnische Bugholzmöbelfabriken A.G., Bielitz (Fabr.), der Thonet-Mundus Kroatische Bugholzmöbelfabriken A.G., Varastin (Fabr.), der Thonet-Mundus A.G. der Ungarischen Bugholzmöbelfabriken, Budapest (Fabr.), Gebr. Thonet G.m.b.H., Wien und der Erste Österreichische A.G. zur Erzeugung von Möbeln aus gebogenem Holze Jakob & Josef Kohn, Wien.

In ähnlicher Weise hat sich auch die ehemalige Holz-Handels-A.G., Prag zu einem internationalen Konzern umgebildet, indem sie 1920 die „Timber Holding-Gesellschaft für Werte der Holzindustrie, Zürich" als Spitzengesellschaft des Konzerns grün-

Digitized by Google

dete und ihre Interessen an den nationalisierten Unternehmungen in den Sukzessionsstaaten in diese Haltegesellschaft einbrachte. Das gleiche Jahr brachte auch die Gründung der Tarbouches Trust S. A., Zürich, die als Holding-Gesellschaft der österreichischen Fez-Industrie und ihrer Interessen in den Nachfolgestaaten fungiert.

Auch in der Margarine-, Kerzen- und Parfümerie-Industrie der Nachfolgestaaten ist diese Verlagerung zu beobachten. Ihre beiden größten Repräsentanten, die Konzerne der Schicht A.G. in Aussig und der Centra A.G. in Krischwitz — beide heute mit dem Konzern der Margarine Unie eng liiert — sind durch die Zerstückelung des Einheitsstaates ebenfalls zu internationalen Konzernen geworden. Schicht hat alle seine Beteiligungen in zwei Holding-Gesellschaften schweizerischen Rechtes bzw. in zwei holländische Gesellschaften eingebracht. Die österreichischen, ungarischen und südslawischen Unternehmungen werden durch die N. V. Handelsmij. Zuida kontrolliert, die deutschen und tschechischen Interessen durch die N. V. Handelsmij. Norda. Über beide wölbt sich ein zweites System von Haltegesellschaften, die Limmat Industrie und Handels A.G., Zürich, die allerdings schon 1887, wahrscheinlich unter dem Einfluß der außerordentlich günstigen schweizerischen Rechtsverhältnisse oder aus finanziellen Erwägungen, gegründet wurde, und die 1921 errichtete Öl- und Fettindustrie A.G., Zürich, die beide wiederum die Aktienmehrheiten der beiden holländischen Kontrollgesellschaften halten. In gleicher Weise hat auch der Centra-Konzern seine Beteiligungen in zwei Haltegesellschaften eingebracht, von denen die Holland'sche Handelsmij. Elma die tschechischen und die Handelsmij. Doma die österreichischen und ungarischen Unternehmungen des Konzerns zu je einer geschlossenen Gruppe zusammenfaßt.

Zu internationalen Konzernen wurden durch die Teilung Oberschlesiens auch die Oberschlesische Eisenbahnbedarfs Aktiengesellschaft (Oberbedarf) und die Oberschlesische Eisen-Industrie A.G. (O.E.I.), die 1926, im Zusammenhang mit der Konzentration der deutsch-oberschlesischen Eisen- und Stahlindustrie in der Vereinigte Oberschlesische Hüttenwerke A.G., mit den Linke-Hofmann-Lauchhammer-Werken fusionierten. Oberbedarf verlor in den Anlagen der Friedenshütte A.G. seine Rohstoffgrundlage, die O.E.I. in der Baildonhütte und der Silesia ihre Verfeinerungbetriebe. Den

Digitized by Google

polnisch gewordenen Gesellschaften erging es nicht anders, wenn auch bei ihnen der Schnitt nicht so tief ging. Die Kattowitzer Bergbau A.G. mußte die Preußengrube aufgeben. Die Vereinigte Königs- und Laurahütte A.G., Berlin, brachte ihre polnisch gewordenen Betriebe in die Gornalaskie Zjednoczone Huty Krolewska in Laura Gorniczo Hutnicza ein, an der sich der polnische Staat beteiligte, während das Berliner Unternehmen zur Holding-Gesellschaft für die Aktienmajorität wurde. Unzerstückelt blieb auf deutschem Boden nur die Donnersmarckhütte A.G. Ganz nach Polen fiel die Bismarckhütte A.G., blieb jedoch unter deutschem Einfluß (Vereinigte Stahlwerke). Tief war auch die Wunde, die die Zerreißung dieses Wirtschaftgebietes dem Giesche-Konzern schlug. Der Großteil seiner Gruben und Aufbereitunganlagen fiel nach Polen, eine neue Gesellschaft, die Giesche Spolka Akcyjna, nahm sie auf. Die Beteiligung der Amerikaner an dieser Gesellschaft führte zur Errichtung einer besonderen Holding-Gesellschaft für die beiderseitigen Aktienpakete, der Silesian Holding Co. Die Harriman'schen Interessen selbst sind in einer weiteren Haltegesellschaft, der Silesian American Corporation zusammengefaßt.

Ähnliche Zerreißungen haben sich bei den Stahl- und Walzwerken des Saargebietes ergeben. Bei der Verteilung des Sequestergutes stellte der französische Staat die Bedingung, daß, zur Aufrechterhaltung der engen wirtschaftlichen Verflechtung zwischen den Saarunternehmungen und den Hochofenwerken Lothringens und wegen der nach Art. 70 V. V. gegebenen Unmöglichkeit einer deutschen Beteiligung, die französischen oder belgischen Unternehmungen, die Sequestergut erwerben wollten, den Versuch machen sollten, in die Saarwerke kapitalmäßig einzudringen. Unter dem von den Besatzungtruppen ausgeübten politischen und wirtschaftlichen Druck ist tatsächlich diese Überfremdung der deutschen Saarunternehmungen vollzogen worden. So ist die Neuenkirchener Eisenwerk A.G. vorm. Gebr. Stumm, Neuenkirchen, zu 60 % an eine französische und belgische Gruppe, geführt durch die Forges et Aciéries du Nord et de la Lorraine, übergegangen; die Abteilung Burbach der Mannesmannröhren-Werke A.G. mußte in eine neue französische Gesellschaft, die Soc. des Aciéries et Usines à Tubes de la Sarre, Paris, eingebracht werden, an der Mannesmannröhren nur noch mit 40 % beteiligt ist. Ebenso wurden die Röchling'sche Eisen- und Stahlwerke A.G. Völklingen, mit Ausnahme

Digitized by Google

der Edelstahlwerk Röchling A.G., durch eine Beteiligung der Soc. Lorraine Minière et Métallurgique in Höhe von 35 % überfremdet. Aus den deutschen Unternehmungen wurden Konzerne mit internationalen Produktioninteressen oder Glieder ausländischer Konzerne.

6. Die internationale Konzern- und Kartellbildung unter dem Einfluß der Persönlichkeit (Der Mensch als Triebfaktor).

Wirtschaftformung ist nicht immer und nicht nur Folge materiell fundierter Gegebenheiten, ebensowenig wie unter diesen die endogenen Kräfte allein formgestaltend wirken. Die sachlichen Triebkräfte sind nichts ohne die letzte — die einzige, „wahre" — Triebkraft des Wirtschaftlebens, die Willensbildung der wirtschaftenden Subjekte. „Als ganz wesentlicher Faktor, der Maß und Umfang ihres Wirkens aus sich heraus bestimmt, ... tritt aus der Gestaltung der Unternehmungen die Persönlichkeit des Unternehmers hervor: die letzte Instanz gleichsam, von deren Spruch es abhängt, ob und inwieweit die Ansprüche der Sachlichkeit zur Erfüllung kommen" [1]). Dieser Wille des verantwortlich wirtschaftenden Menschen kann der von den sachlichen Gegebenheiten vorgezeigten Richtung folgen; er kann sich ihnen gegenüber aber auch ablehnend verhalten. Dann bleiben die materiellen Kräfte in Ruhe; sie sind eingedämmt, wenn nicht eine neue — möglicherweise revidierte — Willensbildung ihre Ketten sprengt.

Gewiß ist Ablehnung und Bejahung nicht immer dem Entscheid des Einzelnen unterworfen. Die vorliegenden ökonomischen Verhältnisse geben vielen Menschen die Wahl, wie sie handeln wollen, und entsprechend der Vielheit der wirtschaftenden Individuen, denen eine Entscheidung zusteht, werden die Entschließungen verschiedenartig ausfallen. Vielleicht ist dann die Materie stärker als der Hemmungwille des Einzelnen; der Mensch wird gegen seinen Willen in eine Entwicklung hineingerissen; er wird zum Mitläufer der materiellbedingten Gestaltungstendenz. Er wird es, weil er ein Einzelner ist, weil die Willensbildung anderer Wirtschaftsubjekte und die

[1]) Wiedenfeld, Das Persönliche im Unternehmertum, S. 105.

Digitized by Google

ihnen dadurch zufallenden Vorteile ihn wegen der Verschlechterung seiner wirtschaftlichen Lage zur Aufgabe seiner ablehnenden Stellungnahme zwingen. Diese Aufzwingung fremden Willens und den Druck der sachlichen Gestaltungfaktoren deutet einmal Carnegie[1]) hinsichtlich der Expansiontendenz großer Unternehmungen mit den Worten an: „Immer hoffen wir, daß wir uns nicht noch weiter auszudehnen brauchen, stets aber finden wir, daß ein Aufschub weiterer Ausdehnung einen Rückschritt bedeuten würde."

Aber auch die entgegengesetzte Beeinflussung von Materie und Wollen kann sich vollziehen. Manche Ideen sind zerschellt, weil die sachlichen Vorbedingungen für ihre Durchführung fehlten. Strousberg scheiterte an der Unreife der materiellen Gegebenheiten mit Plänen, die, wenige Jahrzehnte später, andere Unternehmer auf sachliche Grundlagen gestützt, erfolgreich durchsetzten. Die Geschichte unserer ältesten Stahlwerke bietet Beispiele genug für die Erfolglosigkeit der Versuche, den Ausbau zu gemischten Werken vorzunehmen. Als die produktiontechnischen Voraussetzungen sich änderten, gaben sie Thyssen den Erfolg, den sie seinen Vorgängern versagten.

Materie und Formwille wirken zusammen. Die materielle Grundlage ist notwendige Voraussetzung für die erfolgreiche Entfaltung des menschlichen Willens, der sich auf der Erkenntnis der gegebenen Möglichkeiten aufbaut und die Folge ökonomisch-rationaler, kalkulatorischer Erwägungen ist.

Aber die Priorität der ökonomisch-technischen Tendenzen vor der Willensbildung durch das Wirtschaftsubjekt läßt sich nicht immer nachweisen. Die Willensbildung und die Gestaltung ökonomischer Erscheinungformen können sich auch, trotz der gezeigten Gefahren des Voraneilens vor den sachlichen Gegebenheiten, von allen rationalen Erwägungen loslösen. Sie geschehen nicht mehr — oder nicht allein — auf Grund von Kosten- und Nutzenüberlegungen, sondern sind frei vom Stofflichen, sind ökonomisch-technisch irrational. Der Mensch ist nicht der konstruierte homo oeconomicus, sondern ein Wesen von Fleisch und Blut, das nicht nur rein-wirtschaftliche Erwägungen kennt, sondern sich oft auch von Motiven leiten läßt, die durchaus unwirtschaftlicher Natur sind.

---

[1]) S. Sombart, Hochkapitalismus, S. 821.

Digitized by Google

Auch diese Motive des Handelns können die Zusammenschlußbewegung hemmend oder fördernd beeinflussen. Hemmend dann, wenn der Unternehmer unumschränkter Herr seines Unternehmens bleiben will und daher Vergrößerungen, die entweder seine Herrschaftgewalt einschränken oder fremdes Kapital mit fremden Aufsicht- und Kontrollrechten erfordern, unterläßt. Hemmend auch dann, wenn es sich nicht um ein Gestalten, sondern um ein Geschehenlassen handelt. Der Selbständigkeitdrang des bisher freien Unternehmers wird sich gegen eine Aufgabe seiner Selbstherrlichkeit wenden, um so stärker, je mehr das Unternehmen traditionell mit einer bestimmten Unternehmerfamilie oder, als Werk eines Einzelnen, mit diesem verknüpft ist. Fördernd beeinflußt aber wird die Konzentration- und Expansiontendenz durch die Triebkraft des sachlich desinteressierten menschlichen Willens überall da, wo der Unternehmer sich vom Traditionalismus freizuhalten vermag, wo in ihm der Ehrgeiz nach Herrschaft über viele Tausende brennt, wo ihn der Trieb und die Lust am Gestalten nicht losläßt, ihn zu immer neuen Erweiterungen seines Einflußbereiches drängt, ohne ständige Fühlungnahme mit ökonomisch-technischen, betriebsrationalen Erwägungen, sondern beherrscht von bestimmten Ideen, dem Gedanken an die Aufrichtung einer Weltherrschaft in der Elektrizitätversorgung, in der Erdölwirtschaft, in der Kunstseiden-Industrie, der Idee einer Kombination verschiedener ökonomischer Tätigkeiten in wenigen Händen, beherrscht von Leidenschaften, Ruhmsucht, Machtsucht, Liebe, Freude am Schaffen u. a. m.

Ein Unternehmertyp mit solchen Leitmotiven seines Handelns entspricht in keiner Weise mehr dem Typ, der der Frühzeit unserer industriellen Entwicklung das Gepräge gab. Eine Kluft trennt ihn von dem handwerklichen Industriellen Halske, der kein Produkt aus seiner Werkstatt ließ, wenn er es nicht vorher persönlich auf seine Qualität geprüft hatte. Eine Kluft trennt ihn von einem Werner von Siemens, dem genialen „Erfinder-Unternehmer", dem die kommerzielle Betätigung nur ein Nebenbei bedeutete. Eine gleiche Kluft liegt selbst zwischen ihm und einem Emil Rathenau, dem hervorragenden Kaufmann mit seiner unvergleichlichen intuitiven Witterung für aussichtreiche Erfindungen. Ein weiter Abstand trennt ihn von Borsig, Schichau und den Krupps, ein ebenso großer von einem Thyssen mit seiner betriebsrational-technischen Fundierung. Männer wie John D. Rockefeller, John Pierpont

Digitized by Google

Morgan, Stinnes, Basil Zaharoff, Loewenstein, Ivar Kreuger sind Konzerngründer anderen Stils als jene. In ihnen steckt ein Schuß Abenteurerblut, ein Stück Raubritterart.

Sind diese Männer Vertreter eines „modernen" Unternehmertyps? Ist ihr impulsives Wagen immer ohne kühle, verstandesmäßige Durchdachtheit? Es läßt sich im einzelnen nicht sagen, wie weit ihre Schöpfungen auf betriebsökonomischen oder ökonomisch-technischen Erwägungen beruhen, oder wie weit sie — ganz oder größtenteils — losgelöst von allen rationalen Erwägungen hervorgebracht werden. Ein Erfolg wäre — bei irrationaler Basis — nur Zufall; die materiellen Grundlagen lassen sich nicht überrennen. Sie wollen beachtet sein und sind von diesen schöpferisch tätigen Persönlichkeiten auch beachtet worden — früher als sie offensichtlich wurden. Darin liegt ihre Größe und das wahre Wesen des Unternehmertums überhaupt: Gestaltungmöglichkeiten intuitiv zu erfassen, die schlummernden Triebkräfte zu wecken und zu beherrschen. Ihr Handeln scheint nur irrational. Vielleicht sind es ihre Motive. Der Weg zum Erfolg aber geht auch bei ihnen über eine materielle Fundierung ihrer Pläne. — Gewiß sind diese Persönlichkeiten keine Alltagsmenschen, sondern Ausnahmeerscheinungen, eine besondere Kategorie von Unternehmern neben der Vielzahl ihrer Berufsgenossen von ruhigerer, wägender Art, und gewiß sind ihre Schöpfungen Ausnahmeleistungen, die nirgends ihresgleichen finden. Die irrationalen Motive ihres Handelns geben ihren Plänen größere Durchschlagkraft. Kraftbegabt und impulsiv sehen und erreichen sie das gesteckte Ziel — unter Erkenntnis, Benutzung und Würdigung der Gegebenheiten. Sie sind Wegbereiter. Durch ihr Beispiel zeigen sie neue Möglichkeiten, die dann als offensichtliche Gestaltungtendenzen des wirtschaftlichen Lebens nachgeahmt werden oder zur Nachfolge zwingen. Ihr Streben, ihre Pläne sind möglicherweise irrationaler Natur, voll Originalität und voll Impulsivität; der Weg aber ist voll Nüchternheit, voll Rechenhaftigkeit und voller Vernunft.

Die Triebkräfte für die Entstehung internationaler Kartelle und Konzerne sind mannigfaltig. Niemals wird ein Faktor allein ausschlaggebende Bedeutung haben. Die Entstehungursachen wirken als komplexe Größen, bei denen der Anteil des einen und des an-

Digitized by Google

deren im Einzelfalle nur sehr ungenau und fehlerhaft zu bestimmen ist. Die Komplexität der Erscheinungen und ihrer Triebkräfte dürfen jedoch nicht abhalten, daß man versucht, sie nach bestimmten Gesichtspunkten einzuordnen. Ich möchte noch einmal hinweisen, daß es mir nur daran lag, die sichtbarsten Triebkräfte zu erfassen und sie durch Beispiele klarzulegen. Wie die Reihe der angeführten Beispiele nur beschränkt sein konnte, so darf ich auch nicht den Anspruch erheben, alle Kausalfaktoren der internationalen Kartell- und Konzernbildung erschöpfend dargestellt zu haben. Auch andere Ursachen als die hier gezeigten werden mitwirkend gewesen sein. Die dargestellten erschienen mir jedoch am wichtigsten und waren auch diejenigen, die mit ausreichendem Material belegt werden konnten. Ein ganz kurzer, allgemeiner Überblick über den Umfang der internationalen Kartell- und Konzernbildung wird noch im Schlußkapitel zu geben sein.

Digitized by Google

II.

VORAUSSETZUNGEN ODER HEMMUNGEN DER INTERNATIONALEN VERFLECHTUNG.

Auswirkung und Entwicklung der Triebkräfte wirtschaftlicher Erscheinungen sind durch ihr Vorhandensein allein nicht gegeben. Ihre Umsetzung in ein Geschehen kann durch Faktoren anderer Art gehemmt sein. Andere Momente dagegen können sie von Fesseln befreien, ihre Lebens- und Durchsetzungkraft steigern. Ihr Vorhandensein kann zur Voraussetzung werden, aus der heraus diese Erscheinungen erst zur Wirksamkeit gelangen. Das Auftreten von unterstützenden Faktoren und das Fehlen hemmender Einflüsse sind daher für die Dynamis der Ursachen von ausschlaggebender Bedeutung. Sie sind es auch auf dem Gebiete der internationalen Verflechtungbewegung.

1. Allgemeine Voraussetzungen.

Diese fördernden oder hemmenden Momente sind einmal ganz allgemeiner Natur, d. h. sie beeinflussen sowohl die nationale als auch die internationale Kartell- und Konzernbildung, oder aber spezieller Art und haben dann nur für die internationale Verflechtungtendenz Wirksamkeit.

Faktoren allgemeiner Art sind diejenigen Grundlagen, auf denen sich die Kartellierungfähigkeit eines bestimmten Gewerbezweiges oder eines bestimmten Produktes aufbaut. Die Fähigkeit, Kartelle zu bilden oder Basis von Kartellen zu werden, hängt vor allem ab von der Art eines Gewerbezweiges und der Art der darin tätigen Unternehmungen d. h. von den produktion-

Digitized by Google

technischen Grundlagen der Betriebsführung (Massenproduktion oder Bestellungproduktion), von den Einsetzungverhältnissen konstanten und variablen Kapitals[1]), von der Außenseitergefahr, die durch das stärkere Vorhandensein von Kleinbetrieben gegeben ist, und von den Rechtsformen der sich zum Kartell vereinigenden Unternehmungen, insofern als der Einzelunternehmer zur Aufgabe seiner Handlungfreiheit schwerer zu bewegen sein wird, als das Direktorium und der Aufsichtrat einer Aktiengesellschaft, und als für ihn meist das Wenige, das er selbst schaffen kann, wichtiger ist als das Viel, das er in Verbindung mit anderen, aber unter Verlust seiner Selbständigkeit, erringen könnte. Auch die räumliche Verteilung der in Frage kommenden Betriebe ist von Bedeutung. Je näher die einzelnen Werke aneinander liegen, um so leichter fällt eine Verständigung. Die Unternehmer besitzen persönliche Fühlung, sie kennen die Vertrauenswürdigkeit der Teilnehmer. Die räumliche Übersichtlichkeit erleichtert die notwendige Kontrolle über die durchzuführenden und einzuhaltenden Maßnahmen. Wenn auch dieses Raummoment mehr Geltung besaß für die Anfänge der Kartellierung und mit den Fortschritten der Nachrichten- und Verkehrsvermittlung, mit der Emanzipierung vom Standortsproblem, mit der Verfestigung allgemeiner Rechtsgrundsätze und Geschäftsusancen an Bedeutung verliert, so ist es trotzdem auch heute noch nicht gering zu veranschlagen. Es gehört zu den schwierigsten Fragen, die der Kartellpolitik zur Lösung vorliegen, wie z. B. ein großes, weiträumiges Kartell die gemeinsamen Maßnahmen zu überwachen vermag. Aus diesem Grunde erfolgt oft, sogar im nationalen Rahmen, die Bildung nicht nationaler, sondern lokaler oder bezirklicher Kartelle, die durch ein Generalkartell die Regelung der gesamten Marktverhältnisse vornehmen.

Die Kartellierungfähigkeit eines Gewerbezweiges hängt ferner ab von der Gestaltung der Kostenverhältnisse in den einzelnen Betrieben. Fördernd kann nur eine gewisse Gleichartigkeit der Kostenfaktoren sein. Verschiedene Produktionbedingungen, verschie-

[1]) Dieser Faktor ist auch für die Kartellpolitik wichtig: Unternehmungen mit geringen konstanten Kosten und geringem stehenden Kapital stellen bei schlechter Absatzlage oft ihre Arbeit ein. Bei guter Marktlage aber haben sie ein Interesse, die Gunst dieser Lage durch möglichste Hochhaltung der Preise auszubeuten, treiben also eine den allgemeinen Kartellmaßnahmen durchaus entgegenlaufende Politik. S. a. III. 3.

Digitized by Google

dene Leistungfähigkeit und verschiedenartiges Produktionvolumen lassen hier Unterschiede entstehen, die in ihren Wirkungen auf die Politik des Kartells von erheblichem Einfluß sind, weil die stark degressive Kostengestaltung technisch hochstehender Unternehmungen zur Umsatzsteigerung bei niedrigen Preisen drängt, während die unter schlechteren Bedingungen, mit kleineren Produktionkapazitäten arbeitenden, geringer leistungsfähigen Werke von einer Erhöhung des Absatzes eine wesentliche Verringerung der Kosten nicht zu erwarten haben und daher, statt für niedrigere Preise zwecks Umsatzvergrößerung, für hohe Preisstellung zur Ausnützung günstiger Konjunkturen stimmen werden.

Von gleicher Wichtigkeit ist die Zahl der in Frage kommenden Unternehmungen. Je weniger Unternehmungen für einen Zusammenschluß in Betracht kommen, um so größer ist die Möglichkeit, diesen Industriezweig zu kartellieren. Überdies ist das Vorhandensein einer nur geringen Anzahl von Produzenten ein Anzeichen dafür, daß gewisse Schwierigkeiten bestehen, Außenseiterwerke zu schaffen, die die Maßnahmen des Kartells stören könnten. Außerdem sind diese wenigen Unternehmungen oft Gebilde eines Konzentrationprozesses, bei denen eine gewisse Einheitlichkeit der Produktion und eine Gleichartigkeit der Leistungsfähigkeit und der Kostengestaltung zu erhoffen ist.

Alle diese Faktoren können jedoch noch kein Kartell schaffen. Letzte Voraussetzung ist die Kartellierungfähigkeit des Produktes. Große Qualitätverschiedenheiten zwischen Erzeugnissen gleicher Art erschweren die Kartellierung. Immerhin wäre sie bei Festlegung einiger Standardtypen möglich. Die Kartellbildung setzt also — wenigstens bei höheren Kartellformen — eine gewisse Qualitätunifizierung der Produktion voraus. Andererseits darf das Erzeugnis kein Artikel sein, der nach den besonderen Wünschen des Kunden gefertigt ist, bei dem also Verschiedenheiten in der Bearbeitung auch Verschiedenheiten der Preisbemessung notwendig machen. Nur typisierbare Massengüter sind im allgemeinen einer Kartellierung zugänglich. Die Herstellung in großen Mengen, die Gleichartigkeit des Produktionprozesses, die Gleichförmigkeit des Produktes selbst lassen allein eine einheitliche Basis zu, auf die sich Vereinbarungen, wie Preisfestsetzungen, Produktionbeschränkungen, Gebietsverteilungen, Zentralisierung des Verkaufs und des Einkaufs usw. stützen können.

Digitized by Google

2. Spezielle Voraussetzungen.

a) Das Bestehen nationaler Kartellorganisationen.

Für internationale Kartelle ist die Frage nach der Kartellierungfähigkeit mit den skizzierten Faktoren nicht abgeschlossen. Die Schwierigkeiten, die der Bildung von Marktverbänden schon im nationalen Rahmen entgegenstehen, werden auf internationaler Basis noch gesteigert. Innerhalb der Staatsgrenzen gibt es noch Momente, die um die Partner ein einigendes Band schlingen. Sie sprechen eine Sprache, trotz allerlei Sonderinteressen fühlen sie sich als Glieder einer Volkswirtschaft, sie besitzen alle eine — allerdings im einzelnen verschiedene — nationalpolitische Überzeugung. Über die Grenzen ihres Landes und ihres Volkstums reichen diese Bande nicht. Die völkische Eigenart verschiedener Nationen, psychologische Eigentümlichkeiten verschiedenartiger Rassen, ungleiches kulturelles Niveau, politische Animositäten oder Aversionen, Verschiedenheiten in den Wirtschaftauffassungen stellen sich der internationalen Kartellierung hindernd in den Weg. Sind wirklich diese Dinge überwunden, so beginnen die wirtschaftlichen Gegensätze, und ist auch diese Klippe vorüber, so kommen die Fragen nach der Organisation eines solchen internationalen Kartells. Stehen einander nur wenige große Unternehmungen gegenüber, so gleicht die Struktur der Vereinbarungen durchaus der nationalen. Sie sind auch als einzelne zu Vertragspartnern geeignet. Schwierigkeiten erst birgt die Tatsache, daß in vielen Fällen in den einzelnen Staaten nicht nur wenige, sondern — insgesamt genommen — viele Einzelpartner bestehen. Internationale Kartelle pflegen sich daher aus organisatorischen Rücksichten auf nationalen Kartellen aufzubauen.

Das Bestehen nationaler Kartellorganisationen hat für die Struktur internationaler Kartelle einmal die Bedeutung, daß verhandlungfähige Vertragspartner vorhanden sind, die die widerstreitenden Interessen der Einzelunternehmer, wenigstens im nationalen Rahmen, auf einen gemeinsamen Nenner bringen. Nationale Kartelle sind aber auch allein geeignet, die Ausführung der Vereinbarungen durch die Einzelmitglieder zu kontrollieren, und dies um so mehr, je größer das Wirtschaftgebiet ist, das als nationales Teilgebiet des internationalen Kartells auftritt und je größer die Gesamtzahl der angeschlossenen Einzelmitglieder ist.

Digitized by Google

Nicht jede Art der Kartelle ist in ihrer Bedeutung für die internationale Kartellierung einer anderen gleich zu setzen. Unbedingte Voraussetzung ist eine gewisse Gleichartigkeit der verschiedenen nationalen Marktorganisationen. Die geringste Bedeutung mag dieser Umstand bei internationalen Gebietskartellen haben. Ist jeder Gruppe ihr eigenes Gebiet zugesichert worden, so ist es an sich gleich, in welcher Art sie die interne Marktregelung vor sich gehen läßt. Jedoch muß dieses nationale Kartell mindestens stark genug sein, um die übernommene Verpflichtung, auf eine andere Einflußsphäre nicht überzugreifen, durchführen zu können. Das nationale Kartell muß also alle Unternehmungen seines Gewerbezweiges umfassen oder muß zum mindesten Außenseiter auf diese Bestimmungen mit verpflichten können. Bei allen anderen Kartellen aber ist die Stärke des Zusammenschlusses abhängig von der Festigkeit und Gleichartigkeit der nationalen Organisationen. Internationalen Preisvereinbarungen muß eine nationale Verabredung über Preise entsprechen, internationale Kontingentierungskartelle (ohne Freistellung der Heimatländer) verlangen eine Kontingentierung auch innerhalb der Landesgrenzen. Kartelle mit Zentralisation des Absatzes gehen ihrer Eigenart gemäß schon darüber hinaus. Obwohl hier nationale Organisationen an sich übrig sind, werden sie als nationale Vermittlung- oder Zweigstellen notwendig sein.

Wie bereits erwähnt wurde, gibt es von dem Erfordernis nationaler Kartelle als Voraussetzung für die Bildung internationaler Marktverbände auch Ausnahmen. Wo bereits eine Beeinflussung des Marktes durch die starke Stellung einiger weniger Unternehmungen oder Konzerne möglich ist, und wo diese großen Gesellschaften tatsächlich eine Art Monopolstellung in ihren Heimatgebieten inne haben, wird ein internationales Kartell ohne Zweifel auch ohne Bildung nationaler Verbände, die ja nur ein organisatorisches Hilfmittel darstellen, stattfinden können.

So kommt man nach der Art der Vertragskontrahenten zu einer Zweiteilung der internationalen Kartelle, indem man, nach dem Vorbilde Tschiersky's [1]), die durch Einzelunternehmen gebildeten internationalen Verbände als E i n f a c h e K a r t e l l e, die auf der

[1]) Internationale Kartelle und deutsche Wirtschaft, in Wirtschaftsdienst 11/20

Digitized by Google

Grundlage nationaler Unterorganisationen errichteten Gebilde als Dach- oder Gruppen-Kartelle bezeichnet. Jedoch sind auch hier Mischformen möglich, bei denen beide Arten von Vertragspartnern, Einzelunternehmungen und nationale oder mehrere regionale Kartelle in einem überstaatlichen Kartell vereinigt sind.

b) Die Stellungnahme der Rechtsordnungen.

Die Abhängigkeit wirtschaftlicher Gestaltungformen von den Rechtsordnungen ist evident. Durch Angleichung an wirtschaftliche Notwendigkeiten können die Rechtsnormen fördernd wirken (z. B. die Obligationenrechte in der Schweiz gegenüber den Holding-Gesellschaften), Verbote verhindern andererseits ihre Entwicklung. Eine dritte Möglichkeit der Stellungnahme liegt in der Duldung, die Rechtsordnung verhält sich neutral, sie anerkennt die rechtliche Gültigkeit bestimmter Wirtschaftformen und greift nur gegenüber Mißbräuchen ein.

Auch das Zusammenschlußproblem hat wegen seiner Auswirkungen auf das Wirtschaftleben einen Niederschlag in den Gesetzgebungwerken der verschiedenen Staaten gefunden, nicht immer in besonderen Gesetzen, sondern zum Teil nur in der rechtsprechenden Auslegung und Anwendung bestimmter Rechtsgrundsätze. Wo spezielle Gesetze eine Regelung vorgenommen haben, gelten die in ihnen festgelegten Bestimmungen, trotz des meist für diese Spezialnormen gebräuchlichen Namens „Kartellgesetze", auch für alle anderen Formen der externen Unternehmungorganisation.

Internationale Rechtsvereinbarungen gibt es über dieses Gebiet nicht. Die Materie unterliegt daher den einzelnen Landesgesetzen, die sich stark voneinander unterscheiden. Für das deutsche Rechtsgebiet brachte erst die „Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellung" (Kartellverordnung) v. 2. Nov. 1923, als Maßnahme gegen die Gefahren, die die damalige Wirtschaftlage bot (Stabilisierungaktion!), die spezielle Regelung des Zusammenschlußproblems. Ihr wesentlicher Grundsatz ist nicht das Verbot der Kartelle und konzernmäßigen Organisationen. Sie anerkennt ihr Bestehen und ihre Rechtsgültigkeit im allgemeinen und greift nur verschiedene Tatbestände (§ 4 I, II), die durch die Ausnützung wirtschaftlicher Machtstellung eine Gefahr für Gesamtwirtschaft und

Digitized by Google

Gesamtwohl [1]) bilden oder bilden könnten, als Domäne eines Untersuchung- und Einspruchsrechtes des Reichswirtschaftministers heraus. Neben diese Bestimmungen, deren Blick auf allgemeine Störungen gerichtet ist, treten (für die Kartelle) noch spezielle Nichtigkeitgründe (bei mangelnder Schriftform und bei vertragsmäßiger Ausschließung der Anrufung des Kartellgerichts, §§ 2 u. 3) und, als Schutz des einzelnen Vertragspartners, die individuelle Kündigungmöglichkeit aus wichtigem Grunde, d. h. bei unbilliger Beschränkung der wirtschaftlichen Bewegungfreiheit des Kündigenden. Alles in allem ändert auch die Kartellverordnung „an den bisherigen Rechtsgrundsätzen unbehinderter Organisationfreiheit nichts. Sie gibt nur mit diesem Gesetz ein spezielles Aufsichtsrecht und konkrete Maßnahmen gegen Machtmißbrauch" [2]). Zweck war vor allem, das innere Gefüge der Kartelle zu lockern.

Großbritannien kennt keine sonderrechtlichen Bestimmungen über Kartelle. Rechtsquelle für alle Streitfragen ist das alte englische Gewohnheitrecht des Common Law [3]). Grundsatz ist — gemäß der traditionell freihändlerischen, individualistischen Einstellung der Engländer — die unbedingte Handels- und Gewerbefreiheit, aus der die Unerzwingbarkeit und Uneinklagbarkeit beschränkender Abreden folgt. Soweit aber nicht strafrechtlich verfolgte Handlungen vorliegen, sind die Kartelle jedoch nicht ungesetzlich. In neuerer Zeit [4]) zeigt sich unter dem Einfluß autarkischer, protektionistischer Tendenzen und der ungünstigen in- und ausländischen Wirtschaftlage eine vollkommene Wandlung. Man ist zur Einsicht

[1]) Über die Schwierigkeiten einer Abgrenzung von Gesamtwirtschaft (wirtschaftliche Seite) und Gemeinwohl (soziale und kulturelle Seite) als auch der Messung einer solchen Gefährdung verweise ich auf die Ausführungen bei Isay-Tschiersky, Kartell-Verordnung, S. 65 ff.

[2]) S. Isay-Tschiersky a.a.O., S. 81.

[3]) In der Nachkriegszeit begann auch in England eine Art spezieller Gesetzgebung in Form einer Committee-Untersuchung (1918). Dieses Committee empfahl in seinem Bericht 1. die Errichtung einer ständigen Organisationkontrolle durch den Board of Trade oder eine besondere Behörde; 2. die Errichtung eines besonderen Untersuchunggerichtes. Der ersten Forderung entsprach die 1919 erlassene Profiteering-Act, die den Board of Trade mit der Untersuchung und Kontrolle von Konzernen und Kartellen betraute.

[4]) Die Labour-Regierung hat sogar ein Gesetz über die Zwangssyndizierung des englischen Kohlenbergbaus angekündigt, falls eine freiwillige Einigung nicht erfolgt.

Digitized by Google

gekommen, „daß freier Wettbewerb nicht notwendigerweise im Interesse der Allgemeinheit liegt" und „daß im Gegenteil der Wettbewerb von ernsten Nachteilen begleitet sein oder solche zur Folge haben kann" [1]). Was die Wirkung der Kartelle nach außen anbetrifft, so ist der Maßstab für Rechtlichkeit oder Widerrechtlichkeit der Zweck des Vertrages. Nur wenn durch die Kartellpolitik eine Schädigung von Außenseitern bezweckt ist, kann gegen die Organisation eingeschritten werden. Der Grundsatz der Handelsfreiheit ist aber dadurch unangetastet. Für das innere Gefüge der Kartelle bleibt daher eine gewisse Unsicherheit, die eine ausgedehntere Kartellbildung hemmt.

Den gleichen Ausgangspunkt wie das englische Recht nahm die amerikanische Gesetzgebung. Trotzdem wurde dadurch die Entwicklung der Kartelle nicht sonderlich gestört. In ihrer Bedeutung überschattet aber wurden diese Institutionen durch den Aufstieg der kapitalistischen Organisationformen, die unter Anwendung des germanisch-angloamerikanischen Treuhandprinzips in der Form der „Trusts" entstanden. Die rücksichtlose Geschäftsgebarung dieser Konzerne, die spekulative Ausnützung der Zusammenschlußidee zum Schaden der kleinen Kapitalbesitzer, die durch sie bewirkten katastrophalen Zustände im Eisenbahnwesen und die Überspitzung ihrer Marktbeeinflussungtendenz bewirkte eine gegnerische Einstellung der öffentlichen Meinung, die, nach verschiedenen mißglückten, einzelstaatlichen Versuchen, schließlich in dem 1890 erlassenen Federal Antitrust Law, der sogenannten Sherman-Bill, als Bundesgesetz ihren Niederschlag fand. Das Gesetz ist strafrechtlicher Natur und stellt alle Vereinbarungen zur Beschränkung des zwischenstaatlichen und auswärtigen Handels (in restraint of trade) sowie alle Versuche, den Handel zu monopolisieren, unter Strafe.

Der Erfolg war gering. Da die Trusts die gesetzlichen Bestimmungen durch die Anwendung anderer Organisationformen zu umgehen verstanden, war das Sherman-Gesetz in erster Linie ein Anti-Kartellgesetz im deutschen Sinne [2]). Die geringe praktische Wirksamkeit führte daher zu einem Ausbau dieses Grundgesetzes. 1894 wurde die Wilson-Tariff Act (Zollgesetz) erlassen, die die Monopolisierung des Imports verbot. Von 1889—1902 erfolgte die große Trust-Enquête, die 1903 zur Bildung des Bureau of Corporations

[1]) Lammers, Kartellgesetzgebung des Auslandes, S. 21.

[2]) S. Lehnich, Der Rechtsschutz gegen Maßnahmen des Kartellzwanges. S. 95.

Digitized by Google

als Abteilung des Department of Commerce and Labour führte und später (1914) die großen Gesetzgebungwerke der Clayton Act und der Federal Trade Commission Act zeitigte, denen 1915 die Errichtung der Federal Trade Commission (FTC) folgte.

Dieser Kommission sind zwei grundlegende Aufgabenkreise überwiesen: die Untersuchung und Berichterstattung über Wirtschaftvorgänge, die einen Verstoß gegen die Anti-Trust Gesetze enthalten, und die Verhinderung der in der Clayton Act näher umschriebenen Anzeichen unlauteren Wettbewerbs [1]). Im Gegensatz zur Sherman Bill sind diese beiden Gesetze verwaltungrechtlicher, nicht strafrechtlicher Natur. Die FTC besitzt nur inquisitorische, beratende und überwachende Rechte. Ein Eingreifen erfolgt nur in Fällen, die das öffentliche Wohl berühren, oder in denen die Übertretung der Anti-Trust-Gesetze ziemlich sicher angenommen werden kann. Als Maßstab dient „wesentliche Wettbewerbseinschränkung" (substantial lessen competition), nicht die unfaire Methode.

Es kam der Krieg und es kam unter dem Eindruck der Kriegswichtigkeit der großen Unternehmungen die Wandlung der öffentlichen Meinung gegenüber dem Zusammenschlußproblem. Es kam ferner der Sieg der republikanischen, trustfreundlichen Partei und das Hinauswachsen der Union über die bisher gewahrte Autarkie, das Interesse an ausländischen Rohstoffen und ausländischen Märkten, das sich die großen Kapital- und Industrie-Machtgruppen zu den berufensten Trägern erkor. So folgte der Zeit der stärksten Konzern- und Kartellfeindlichkeit eine Periode langsamen — jedoch nicht grundsätzlichen — Abbaus der Anti-Trust-Gesetzgebung, dessen Höhepunkt in dem Erlaß der Export Trade Act (Webb Pommerene Law), die für den Außenhandel sonst ungesetzliche Vereinbarungen erlaubte, seinen Ausdruck fand.

Die amerikanische Kartellgesetzgebung wendet sich also nur gegen die externen Wirkungen der von ihr verfolgten Organisationen. Die Lockerung der inneren Organisation der Kartelle ist Angelegenheit des Common Law. Wenn diese Gesetze auch die Kartelle in ihrer äußerlich sichtbaren, besonderen Organisationform zum Verschwin-

[1]) Z. B. Preisdifferenzen zwecks Unterdrückung des Wettbewerbes oder Schaffung eines Monopols, Verkauf oder Verleihung von Waren unter Ausschließlichkeitverpflichtung des Kunden (Typing Clauses), Erwerb von Aktien zwecks Beseitigung des Wettbewerbers, gleichzeitige Leitung mehrerer in Wettbewerb stehender Unternehmungen.

Digitized by Google

den bringen konnten, gegen die Bildung von Fusionunternehmungen, Schachtel-Konzernen und stillschweigenden Vereinbarungen (gentlemen's agreements, Gary dinners etc.) waren sie machtlos. Insbesondere sind heute Spezialgebiete, wie die Ausfuhr — ein wichtiger Angelpunkt für die internationalen Kartellierungen der amerikanischen Industrie — wieder gänzlich von gesetzmäßigen Beschränkungen frei.

Von europäischen Staaten hat nur noch Norwegen eine ausgesprochene Spezialgesetzgebung. Das Gesetz (1926) wendet sich sowohl gegen Kartelle und Konzerne als auch gegen Einzelunternehmungen, sofern sie einen wesentlichen Einfluß auf die Preisbildung auszuüben vermögen, schreibt ihre Eintragung in ein von einem Kontrollkontor geführtes Register vor und gibt dieser Behörde und dem Kontrollrat ein Einspruchsrecht [1]). Maßstab für das Einschreiten der Kontrollorgane ist die „Ungebührlichkeit und Unbilligkeit" der Preise (§ 13) im Hinblick auf die allgemeine Marktlage. Im Gegensatz zum deutschen Kartellrecht kennt das norwegische Gesetz keine individuellen, das Gefüge des Kartells oder sonstiger Vereinigungen lockernde Schutzbestimmungen für den Einzelnen.

In Frankreich und Belgien ist die rechtliche Behandlung der gewerblichen Zusammenschlüsse — mit gewissen zivilrechtlichen Wirkungen — Sache des Strafrechts, das mit Gefängnis oder Geldstrafe denjenigen bestraft, der durch irgendwelche betrügerische Mittel das Steigen oder Fallen der Preise für Lebensmittel, Handels- oder Wertpapiere usw. bewirkt. Nach Art. 1131 CC. sind solche Abreden zivilrechtlich „wirkungslos". Für Frankreich bietet Art. 419 und 420 CP., die in Belgien aufgehoben worden sind, noch eine weitere Rechtsgrundlage, die durch Gesetz v. 3.12.26 (Devalvationaktion) wesentlich verschärft worden ist. Maßstab für die Strafbarkeit der Vereinbarungen ist dabei das Hinausgehen der vertrags-

[1]) Dieses Einspruchsrecht ist z. B. bei dem Erwerb der Mehrheit an der A. S. Victoria Linoleum Fabrik, Sandvigen durch die schwedische Linoleum-Gesellschaft Forshaga, die zum Konzern der Continentale Linoleum Union A.G. gehört, angewendet worden. Da ein Konzern sich jedoch nicht nur auf Beteiligungen und nicht nur auf Mehrheitbeteiligung aufzubauen braucht, ist dieses Hindernis nicht schwer zu umgehen und ist auch in diesem Falle durch Interessengemeinschaftvertrag, neben einer starken Minderheitbeteiligung, umgangen worden.

Digitized by Google

mäßig festgelegten Preise über das „normale", aus dem freien Wettbewerb folgende Maß, das den betreffenden Vertragskontrahenten einen „übermäßigen" Gewinn zukommen läßt. Die Prüfung liegt im Einzelfall den ordentlichen Gerichten ob, die im übrigen die Rechtsnormen in Analogie auch auf alle anderen Arten von Kartellvereinbarungen, die indirekt über eine Beschränkung der Produktion oder des Absatzes auf die Preisverhältnisse einwirken wollen, ausgedehnt haben. Abreden über die Erhöhung „gedrückter" Preise werden nicht bestraft.

In der Schweiz garantiert Artikel 30 der Bundesverfassung die Freiheit von Handel und Gewerbe, also auch die Vertragsfreiheit. Die einzige Beschränkung finden Verträge in der Beachtung der „guten Sitten" (Wucherische Ausbeutung der Käufer, Unzulässige Beschränkung der wirtschaftlichen Bewegungfreiheit!).

Ein gemeinsames Rechtschema besitzen die Nachfolgestaaten der österreichischen Monarchie, Österreich, Tschechoslowakei und zum Teil Polen. Grundlegend ist § 4 des alten österreichischen Koalitionsgesetzes von 1870, der von der Rechtsprechung auch auf Kartelle und sonstige Vereinigungen ausgedehnt worden ist. Demnach sind Kartelle erlaubt, wenn sie einen Schutz der Produzenten gegenüber dem Zwischenhandel oder gegen ein Absinken der Preise bezwecken.

Wie Norwegen und die Vereinigten Staaten besitzt auch Kanada ein spezielles Kartell-Aufsichtsgesetz in der 1923 erlassenen The Combines Investigation Act, die einen Registrator einsetzt, der auf Antrag von mindestens sechs britischen Untertanen zu Untersuchungen der betreffenden Verträge und Organisationen berechtigt ist.

Die Verschiedenheit der Rechtssätze, die zur Anwendung kommen, ist demnach groß. Wie ist nun ihre Stellungnahme zur Frage der internationalen Kartelle und Konzerne?

Für internationale Konzerne liegen die Verhältnisse klar. Die Konzerngesellschaften, ihre Niederlassungen und Filialen haben bestimmte Staatszugehörigkeit und unterstehen daher den betreffenden Landesgesetzgebungen. Für die Stellungnahme von Spezialgesetzen gilt dasselbe, wie es für Kartelle im folgenden ausgeführt wird.

Bei internationalen Kartellen wird erst die Vorfrage zu klären sein, welchem Recht sie überhaupt unterstellt sind. Die Eingliederung ist nur leicht dort, wo die Kartelle die Form juristischer Personen

Digitized by Google

angenommen und in einem Lande die Rechtsfähigkeit erworben haben [1]). Bei den anderen Arten, die nicht an bestimmte Formalien gebunden sind, vertreten die Theoretiker die verschiedensten Anschauungen und auch die Praxis verfährt keineswegs einheitlich. So wird z. B. in Deutschland der Erfüllungort der Kartellverpflichtungen als bestimmendes Faktum herangezogen, während der westeuropäische Rechtskreis den Ort des Vertragsschlusses zum Merkmal nimmt. Daneben spielt noch das Prinzip der lex fori eine Rolle, d. h. die Anwendung jenes Rechtes, das nach dem Ermessen des angerufenen Gerichtes, nach den Anschauungen seines Landesrechtes, für maßgeblich gehalten wird [2]). Betrachtet man diese Vorfrage als gelöst, so bleibt immer noch die Anwendbarkeit der einzelnen Rechtsformen, bei denen es sich teils um Privatrecht, teils um Verwaltungsrecht, Strafrecht und um Prozeßrecht handelt, zu prüfen.

Bei einem internationalen Kartell inländischen Rechtes sind zweifellos alle diejenigen Zivilrechtsnormen anzuwenden, die für inländische Kartelle Gültigkeit haben, also z. B. für internationale Kartelle deutschen Rechtes die Vorschriften der Schriftlichkeit des Vertrages und die Möglichkeit einer fristlosen Kündigung aus wichtigem Grunde [3]). Aber auch ausländische Kartelle werden sich diesen Rechtsnormen, die gewisse Grundsätze der nationalen Gesetz-

---

[1]) Wolff, Die rechtliche Organisation der internationalen Kartelle, S. 126. Hat ein internationales Kartell sich entschlossen, eine Organisationsform zu wählen, welche ihm die Rechtsfähigkeit garantiert, so muß es sich hinsichtlich des Gründungsvorganges der Gesetzgebung des Landes anpassen, dessen Gesetzgebung ihm die Rechtsfähigkeit bewilligt. Der Gründungshergang ist also dem betreffenden Landesgesetz unterworfen. Dieses Gesetz ist es auch, welches darüber entscheidet, ob das Kartell in seinem Lande seinen Sitz nehmen muß, was regelmäßig der Fall ist — und in welchem Maße Ausländer Mitglieder des Vorstandes sein können usw. Das betr. Gesetz bestimmt aber auch zwingend die Grenzen, innerhalb welcher die Verbandsteilnehmer Freiheit in der Gestaltung ihrer Organisation haben, in welchen Grenzen das Kartell als juristische Person am Rechtsleben teilzunehmen in der Lage ist und welchen Regeln das Rechtsverhältnis zwischen den Mitgliedern des Verbandes unterworfen ist.

[2]) S. Isay-Tschiersky a.a.O., S. 139. Isay, Anwendung der Kartellverordnung auf internationale Kartelle, S. 120.

[3]) Vgl. Isay a.a.O., S. 124: Das Recht, sich bei völliger Veränderung der Verhältnisse und Gefährdung der eigenen Existenz von einem Kartellvertrag befreien zu können, wird nach deutscher Auffassung als derart grundlegend angesehen, daß ein Kartellvertrag, der diese Möglichkeit

Digitized by Google

gebung verkörpern, zu unterwerfen haben. Beispiel sei wieder die Kündigung aus wichtigem Grunde, während die Forderung der Schriftlichkeit hier keine Bedeutung hat, weil ausländische Kartelle nur in beschränktem Maße der deutschen Kartellaufsicht, der diese Bestimmung dient, unterworfen sind und unterworfen zu sein brauchen.

Das zweite Problem, das in den kartellrechtlichen Bestimmungen ruht, ist die Frage nach der Anwendbarkeit kartellpolizeilicher Vorschriften, also eine Frage des internationalen Verwaltungrechtes. „Die öffentlichrechtliche Befehlsgewalt, die dem Verwaltungrecht zugrunde liegt, erstreckt sich kraft der Territorialhoheit über alles, was sich auf seinem Gebiete aufhält, anderseits kraft Personalhoheit über seine sämtlichen Staatsangehörigen, wo immer sie sich befinden“ [1]). In der praktischen Handhabung wird dabei allerdings der Rahmen enger gezogen werden müssen und auf die Territorialhoheit zu begrenzen sein. Daraus ergibt sich, daß das Kartell irgendeinen inländischen Stützpunkt haben muß (Niederlassung, Sitz der Geschäftsführung, Verkaufsstelle), wenn die kartellpolizeilichen Vorschriften Anwendbarkeit haben sollen. In materiellem Sinne wird ihre Anwendung noch eine weitere Begrenzung erfahren dadurch, daß nur ein Schutz der inländischen Wirtschaft angestrebt wird, während sie für die sich außerhalb des eigenen Wirtschaftgebietes ergebenden Wirkungen keine Zuständigkeit besitzen [2]). Die kartellpolizeilichen Maßnahmen bestehen jedoch nicht nur in Geboten und Verboten, sondern auch in Eingriffen in privatrechtliche Beziehungen der Kartelle, z. B. die Befugnisse der zuständigen obersten Verwaltungsbehörde, durch das eingesetzte

---

ausschließt, den guten Sitten widerstreitet. Entsprechend muß auch ein ausländisches Kartell, das sein Mitglied unter allen und jeden Umständen am Kartellvertrage festhält, uns als unsittlich erscheinen, so daß die Voraussetzungen des Art. 30 EBGB. gegeben sind.

[1]) S. Isay a.a.O., S. 130

[2]) Das gilt auch für alle kartellpolizeilichen Verbote, wie sie z. B. § 9 der deutschen KVO. bezüglich der Verwertung von Sicherheiten und der Verhängung von Sperren ausspricht. Nach dem Gesagten unterliegen ihr alle in- und ausländischen Kartelle, sofern sie durch inländischen Sitz, inländische Mitglieder oder die geplante Maßnahme gegen ein inländisches Mitglied der Territorialhoheit unterworfen sind, und sofern die beanstandete Maßnahme sich überhaupt gegen die deutsche Wirtschaft richtet; dgl. bezgl § 4 und § 10 KVO. S. im übrigen Isay a.a.O. S. 132, Isay-Tschiersky a.a.O., S. 290, Anm. 3.

Digitized by Google

Sondergericht die Vereinbarung für nichtig erklären zu lassen oder aber ein Kündigung- oder Rücktrittrecht anzuordnen. Derartige Befugnisse territorial abzugrenzen, ist schon nicht möglich. Infolgedessen ist hier der Standpunkt möglich, daß nicht die äußere Territorialhoheit entscheidet, daß vielmehr das Recht der Kartellpolizei, in das zivilrechtliche Verhältnis einzugreifen, nur überall da besteht, wo das Kartellverhältnis dem inländischen Recht unterliegt. Ihre Einwirkung ist also gegeben für alle Kartelle inländischen Rechtes, auch wenn sie sich auf ausländische Mitglieder erstrecken, während alle Kartelle ausländischen Rechtes der Einwirkung entzogen sind, auch wenn deutsche Unternehmungen an ihm teilnehmen.

Internationale Kartelle und Konzerne werden also, sowohl als juristische Personen, als auch als sonstige Organisationformen, denjenigen nationalen Rechtsnormen unterliegen, in deren Rechtsbereich sie fallen. Aber auch Rechtssätze anderer Staaten kommen zur Anwendung, wenn das internationale Kartell oder der interstaatliche Konzern die Wirtschaftinteressen eines Staates berührt und wenn die Gesetzgebung dieser Staaten Normen aufgestellt hat, die Prinzipien einer spezifischen Gesetzgebung enthalten, wie sie das Heimatrecht des Kartells nicht kennt. Abgesehen von Sonderfällen aber gelten alle diese Rechtsgrundsätze den nationalen wie den internationalen Organisationen gegenüber nur als Vorbeugungmaßnahmen gegen Mißbräuche ihrer wirtschaftlichen Machtstellung. Eine gegensätzliche Stellungsnahme findet sich nur in den Vereinigten Staaten von Amerika, sofern sie den amerikanischen Binnenmarkt betreffen. — Zur allgemeinen Toleranz kommt noch in der nationalen Rechtsprechung der Gesichtspunkt, daß ein zu scharfes Vorgehen gegen inländische Mitglieder eines internationalen Kartells oder eines Konzerns eine Gefährdung der Kartellierungfähigkeit oder eine Vernachlässigung des wirtschaftlichen Fortschrittes in den inländischen Konzernwerken bedeuten und sie aus internationalen Verflechtungen, die für ihre Wirtschaftlichkeit eine Notwendigkeit sind, ausschließen könnte.

c) Der Einfluß der Überfremdungabwehr.

Der ausschließlich vertragsmäßigen Grundlage gemäß sind die Voraussetzungen für die internationale Kartellbildung recht vielseitig. Die interne Art der Konzernverflechtungen dagegen ist

Digitized by Google

Hemmnissen weniger unterworfen. Diese bedeuten vielfach gerade eine Reaktion gegen Widerstände, die sich den Rohstoff-, Produktion- und Absatzinteressen einer Unternehmung entgegenstellen. Dennoch ist auch ihre Bildung von retardierenden Einflüssen nicht völlig frei. Die Kartellgesetze haben auch auf sie Anwendung gefunden, Einspruchmöglichkeiten der Überwachunginstanzen sind auch ihnen gegenüber gegeben, sofern sie gegen die Prinzipien der erlassenen Bestimmungen verstoßen, insbesondere Gesamtwirtschaft und Gemeinwohl gefährden.

Aber nicht nur gesetzmäßige Hemmnisse stellen sich der internationalen Konzernbildung in den Weg, sondern auch die Unternehmungen selbst haben Mittel gesucht, um sich fremden Einflüssen zu widersetzen. Während bei der Kartellierung der Wille zum Kartell — bei allem Zwang durch wirtschaftliche Motive — ausschlaggebende Bedeutung hat, muß bei der Konzernbildung die Geneigtheit einer Unternehmungleitung, ein Konzernverhältnis mit einem anderen Unternehmen einzugehen, nicht immer vorhanden sein. Die Beteiligungverflechtung findet ihre Basis nicht überall im Willen zum Konzern. Aktienpakete können aufgekauft werden und die Stärke dieses angesammelten Aktienbesitzes entscheidet dann über das Schicksal der Unternehmung, deren Aktien man in den Händen hat. Eine konzernmäßige Angliederung fremder Unternehmen kann sich daher durchaus auf Zwang aufbauen. —

Das Interesse der Unternehmungleitung aber stellt sich dieser Überfremdunggefahr entgegen. Sie will nicht durch unerwünschte Majorisierung ihres Einflusses beraubt werden, will sich und der Unternehmung Selbständigkeit und unbeeinflußte Willensbildung sichern und nur auf vertragsmäßiger Grundlage mit den Interessenten paktieren. Wie die Wirtschaftpolitik der Staaten nach möglichster Unabhängigkeit vom Ausland tendiert, so richtet sich auch die Überfremdungabwehr vor allem gegen das Ausland.

Das erste Land, das nach dem Kriege einer starken ausländischen Überfremdungwelle ausgesetzt gewesen ist, war Deutschland. Ein Gesetz gegen dieses Eindringen des Auslandes zu erzwingen, war für die deutschen Unternehmer nach Art. 276 d. V. V. nicht möglich, da ein Ausschluß der Ausländer aus den Verwaltungen deutscher Gesellschaften einer in diesem Paragraphen verbotenen Einschränkung ihrer Rechte gleichgekommen wäre. Da auch statutarische Bestimmungen, daß die Verwaltungsmitglieder deutscher

Digitized by Google

Nationalität sein müßten, abgesehen von ihrer umstrittenen rechtlichen Gültigkeit, stets durch Generalversammlungbeschluß verändert werden können und jederzeit durch Strohmänner der ausländische Einfluß verschleiert werden kann, hat man sich in Deutschland der Bestimmungen des § 252 Abs. 1 HGB. bedient, um die Überfremdung durch die Schaffung einer neuen Aktienkategorie mit erhöhtem Stimmrecht, die den der Verwaltung nahestehenden Kreisen übergeben wird, zu verhindern.

In Schweden entspricht dieser Vervielfachung der Aktiengattungen die gesetzlich gegebene Zergliederung in Aktien mit einfachem und Aktien mit geteiltem Stimmrecht. Von diesen verschiedenen Formen hat in hervorragender Weise Ivar Kreuger bei der Organisation seines Zündholzkonzerns und seiner anderen Interessen Gebrauch gemacht, indem er den größten Teil seiner Aktien als B-Aktien (1/1000 Stimmrecht) ausgab und nur soviel als A-Aktien (1/1) behielt, als zur Beherrschung des gesamten Kapitals notwendig war.

Dieser Aktienkategorie ähnelt der englisch-amerikanische share ohne Stimmrecht, der ebenfalls der Finanzierung der Unternehmungen dient, während die common shares die Herrschaftrechte vermitteln. Dem langsam beginnenden Widerstand der öffentlichen Meinung, der Wissenschaft und der Börsenkommissionen gegen die stimmrechtslose Aktie, die wie die Verschiedenheit von A- und B-Aktie und die Mehrstimm-Aktie gegen das Prinzip der Aktiendemokratie verstößt, ist der Amerikaner durch die Institution des voting trust ausgewichen, die es ermöglicht, bei einer an sich stimmrechtsfähigen Aktie das Stimmrecht vom Dividendenbezugsrecht zu trennen. Der voting trust ist in gleicher Weise wie die konzernbegründende Trustorganisation aus dem altgermanischen Treuhandprinzip herausgewachsen. Auch hier findet eine Übergabe der Aktien zu treuen Händen an einen board of trustees, einer Anzahl dem Unternehmen nahestehender Persönlichkeiten, statt, die dafür Zertifikate ausgeben, die zum Bezuge der Dividenden und zur Ausübung der Bezugsrechte berechtigen. Der Unterschied liegt in der wirtschaftlichen Nutzbarmachung des Prinzips. Jene Trustorganisation der 90er Jahre versuchte, eine Konzentration industrieller Unternehmungen durchzuführen, ihr Anwendunggebiet waren also mehrere Gesellschaften. Der voting trust dagegen hat nur den Charakter einer Schutzmaßnahme. Sein Anwendunggebiet bleibt die Einzel-

Digitized by Google

unternehmung. Sein Zweck ist die Sicherstellung eines einheitlichen Geschäftsganges in den Händen bestimmter, erprobter Persönlichkeiten und die Ausschaltung spekulativer Überfremdungen.

Wo gesetzmäßige Bestimmungen nicht vorlagen, ist man in der Ausbildung statutarischer „Rechtssetzung" noch weiter gegangen, indem, z. B. in England, einige Gesellschaften statutenmäßig festlegten, daß ausländische Aktienbesitzer von jeder Stimmabgabe in der Generalversammlung ausgeschlossen seien. Der Beschluß der (englischen) General Electric Co. (außerordentliche Generalversammlung v. 7.9.28), daß keine Stimme eines Ausländers, einer ausländischen Gesellschaft oder einer unter ausländischer Kontrolle stehenden englischen Gesellschaft oder von einem Aktienbesitzer, der direkt oder indirekt für einen Ausländer oder eine ausländische Gesellschaft stimmt, abgegeben werden darf, ist zwar an dem Widerstand der amerikanischen Anteileigner gescheitert. In ähnlicher Weise hat aber die Imperial Airways Ltd. eine Statutenänderung vorgenommen, durch die nicht nur der Aktienbesitz von Ausländern verboten — diese Bestimmung bestand bereits —, sondern auch Engländern der Besitz von Aktien zur treuen Hand für einen Ausländer untersagt wird. Ebenso hat auch die Radio Corporation of America (die von General Electric und Westinghouse beherrscht wird) statutenmäßig bestimmt, daß der ausländische Besitz nicht mehr als 20 % der Gesamtstimmen betragen und, falls mehr Anteile im Besitz von Ausländern seien, das Stimmrecht ausländischer Shares-Besitzer herabgesetzt werden dürfe. Das gleiche Ziel bewog die Gaumont British Pictures Corp., in ihre Statuten die Bestimmung einzufügen, daß die Ausgabe junger Aktien den ausländischen Aktionären kein Stimmrecht bringen sollte.

Als Schutz gegen Überfremdung beschloß im März 1928 die Generalversammlung der Aluminium-Industrie A.G., Neuhausen (Schweiz) die Ausgabe von 50 000 Namens-Prioritäts-Aktien zu je nom. 100 Frs., die nur an Schweizer Aktionäre zur Ausgabe gelangen sollten. Die Begründung für diesen Schritt des Verwaltungsrates ging davon aus, daß im letzten Jahre (1927) verschiedene neue Fabriken (in USA. und Ungarn) gegründet worden seien, und daß die Gefahr drohe, daß die durch internationale Vereinbarungen geschaffenen stabilen Marktverhältnisse einer Kampfperiode weichen würden. Dann sei es „für einen besonders finanzkräftigen Konkurrenten ein einfacher Weg, diesen Kampf zu seinen Gunsten zu ent-

Digitized by Google

scheiden, indem er sich maßgebenden Einfluß auf die übrigen Produzenten sichert. Das Bestreben, diese Zukunftsmöglichkeiten heute womöglich vorzubereiten, scheint zu bestehen. Das beweist der Umstand, daß die französische Gesellschaft, um sich die Erhaltung ihres Unternehmens für Frankreich zu sichern, vor Jahresfrist gezwungen war, den gleichen Weg zu gehen. Wir wissen auch, daß schon der Versuch gemacht wurde, die deutschen Aluminiumwerke (Angebot der Aluminium Co. of America an die Viag!) aufzukaufen" [1]).

Diese Beispiele lenken den Blick auf ganz neue Fragen. Sie zeigen, welche Gefahren der Tendenz zur internationalen Konzernbildung — wenigstens der Konzernbildung auf beteiligungsmäßiger Grundlage — bei einer Verallgemeinerung dieser bisher noch als Sonderfälle auftretenden Überfremdung-Abwehraktion drohen können. Sie sind aber nur ein Teilstück aus dem Komplex von Hemmungserscheinungen, die sich der internationalen Verflechtung entgegenstellen oder entgegenstellen können.

[1]) S. Schoenebeck, Das Aluminium-Zollproblem, S. 53 f.

Digitized by Google

III.

BEDEUTUNG UND WIRKUNGEN DER INTERNATIONALEN INDUSTRIE-VERFLECHTUNG.

1. Vorbemerkungen.

Es sei vorangestellt, was Eugène Grossmann, der Schweizer Nationalökonom, über die — wahrscheinlichen oder möglichen — Auswirkungen der internationalen Kartelle und Konzerne in seinem Memorandum für die Weltwirtschaftskonferenz [1]) ausgeführt hat:

„It will be possible to save the enormous expenditure on several markets, i. e. the expense of commercial travellers, the cost of advertisement, etc. Further, considerable economies will be made in freights, insurance and customs duties, if goods are always despatched from centres of production closest to their markets; for a present they have to be carried over needless distances involving superfluous expenditure of every kind.

But the most important economies will follow not from the simplification of the machinery of distribution but from a rational organisation of production itself. The division of labour on international lines, the advantages of which have so long vaunted by freetraders but which cannot be obtained by diplomatic negotiation (G. hat vorher von den staatlichen Versuchen der wirtschaftlichen Annäherung gesprochen!), will at last be brought about by co-operation among producers [2]). International cartels will be able, to rationalise production in a way impossible in the present state of affairs. They will be able to decree that any factory or workshop which, on account of its geographical situation or inadequate equipment, is incapable of production at a low cost shall

[1]) Methods of Economic Rapprochement, S. 29 f.

[2]) Letzter Satz im Original in Cursivschrift. Sperrungen von mir.

Digitized by Google

be closed down on the payment of reasonable compensation to the owner. They will also, as Mr. Edward A. Filene (der bekannte amerikanische Warenhausbesitzer) suggests, be able to bring about very great technical improvements without having to replace medium-sized or small undertakings by gigantic enterprises, simply because each factory or workshop will be responsible for the production of certain specialities — often of a single component part of a given product . . . . . Large scale organisation . . . . would offer a solution of the problem of mass production, without crushing a large number of independent employers or pushing the concentration of capital to extremes.

The solution of problems of social policy would inevitable be greatly facilitated by such an organisation of industry. The diminution of international competition and the economies effected on costs of production, distribution and transport would enable employers to pay higher wages, reduce the hours of work and so on. The standard of life which the American worker has attained will in time become equally accessible to the European worker, and results which have hitherto been vainly sought though political negotiation will be achieved by economic means."

Ein bestechend schönes Bild der mondialen wirtschaftlichen Entwicklung unter dem Einfluß der internationalen Kartellierung und Konzernbildung! Wird die Wirklichkeit mit diesen Wünschen und Erwartungen Schritt halten können? Sind interstaatliche Unternehmungverflechtungen in Konzern- oder Kartellform tatsächlich Mittel zur Lösung aller dieser wirtschaft- und sozialpolitischen Probleme? Den Versuch einer Nachprüfung wollen die folgenden Ausführungen unternehmen.

Über den Umfang der folgenden Darlegungen sind noch einige Vorbemerkungen zu machen. Die Kenntnis der internationalen Gebilde geht meist über das Wissen um ihr Bestehen, ihre Organisation und ihre Ziele nicht hinaus — und oft mangeln schon hierüber genaue Angaben. — Ihre zum Teil noch kurze Dauer, das Hineinspielen vieler exogener Momente in die weltwirtschaftlichen Vorgänge, der Mangel an authentischem Material geben wenig Spielraum, hier Untersuchungen vorzunehmen, die sich auf gegebenen oder vorhanden gewesenen Tatsachen aufbauen. Ergebnisse werden also vornehmlich in deduktiver Weise zu erarbeiten sein.

Digitized by Google

Für eine ganze Reihe von Problemen darf auf die einschlägige Kartell- und Konzernliteratur verwiesen werden. Ich übergehe daher alle diejenigen Auswirkungen der Kartelle und Konzerne, die sie für die Unternehmerschaft selbst, die Mitglieder und die Außenseiter — insbesondere durch die gegen sie von der Kartell- oder Konzernleitung angewendeten Mittel —, für die Abnehmer, die letzten Konsumenten, die Weiterverarbeiter und den Zwischenhandel haben, soweit nicht Besonderheiten der internationalen Verflechtung eine Stellungnahme verlangen. Wesentlich dagegen erschienen mir Untersuchungen über die Bedeutung der internationalen Kartelle und Konzerne für den wirtschaftlichen und technischen Fortschritt, ihre Auswirkungen auf den Preisbildungsprozeß und auf die Marktverhältnisse, ihr Verhältnis zu den Arbeitnehmern, insbesondere die Stellungnahme der Arbeiterschaft zu dieser Entwicklung, über ihre Bedeutung für das Zoll- und Dumpingproblem, schließlich über Umfang und Stand der internationalen Verflechtungswelle und über die volkswirtschaftlichen Auswirkungen des Überfremdungproblems.

2. Die Bedeutung der internationalen Kartelle und Konzerne für die Wirtschaftlichkeit der Produktion.

Wirtschaftliche Produktion ist Gütererzeugung unter Aufwendung des geringstmöglichen ökonomischen Kraftverbrauches. Die Wirtschaftlichkeit eines bestimmten Herstellungprozesses bestimmt sich im Einzelfall durch die Erreichung eines gewissen Gütegrades. Bei der Unternehmung gesellt sich zum Gütegrad des technischen Produktionprozesses noch der Gütegrad der gesamten Unternehmungwirtschaft. Wie eine Maschine einen bestimmten Gütegrad besitzt, der durch das Verhältnis zwischen gewonnener Nutzarbeit und aufgewendeter Energie bestimmt wird, so ist auch ein industrieller Betrieb abhängig von dem Völligkeitgrad des technischen Umwandlungvorganges in den einzelnen Stadien und in der Gesamtheit des Erzeugungsprozesses. Dieser Betrieb wird durch die unternehmungweise Gliederung der volkswirtschaftlichen Produktion hineingestellt in die Relationen des Marktverkehrs. Er wird durchgeführt um des Erwerbes willen, und daraus ergibt sich die Messung

Digitized by Google

des ökonomischen Gütegrades der Unternehmung unter dem Gesichtswinkel der Gestehungkosten, der Marktfähigkeit und der Gewinnaussichten des Produktes, kurz, unter dem Gesichtswinkel der Rentabilität.

Rentabilität, als Gütegrad der Unternehmung, ist an sich nicht identisch mit Wirtschaftlichkeit des Produktionprozesses. Eine Unternehmung kann einen im höchsten Grade wirtschaftlichen Betrieb besitzen, ohne Rentabilität zu erlangen, und kann rentabel sein, ohne wirtschaftlich geführt zu werden. Aber dieser Gegensatz ist nur Schein und nur dann vorhanden, wenn die Marktverhältnisse ein derartiges Auseinanderfallen gestatten. Die Rentabilität ist dann von äußeren Einflüssen abhängig, von dem Zustandekommen eines Preises, der so hoch ist, daß die Unwirtschaftlichkeit der Gütererzeugung nicht sichtbar wird. Im Regelfall ist Rentabilität eine Folge der besten (optimalen) betriebstechnischen und organisatorisch-kaufmännischen Wirtschaftmethoden.

Es soll im folgenden nicht unternommen werden, eine Untersuchung über die Erreichung des letzten Zieles des Unternehmers, die Steigerung der Rentabilität seines Unternehmens, durchzuführen. Sie ist ohne tieferen Einblick in die Struktur der einzelnen Konzern- und Kartellglieder, durch eine bloße Durchforschung der Bilanzen und eine Gegenüberstellung der Dividendenerträge, Abschreibungen und Rückstellungen nicht möglich. Hier soll nur der Versuch gemacht werden, die Wirkungen der Kartelle und Konzerne auf den wirtschaftlichen Fortschritt, die Steigerung des produktionstechnischen Gütegrades der Unternehmungen zu untersuchen, ein Versuch, der deswegen von Interesse und Notwendigkeit ist, weil den Kartellen und Konzernen — insbesondere den ersten — oft eine positive Wirkung abgesprochen wird.

Die Kartellfreunde rühmen als besondere Vorteile der Kartelle, daß sie die Vervollkommnung der Produktiontechnik fördern, die Produktionkosten vermindern, die Qualität der Produkte verbessern. Die Gegenpartei wieder betont, das Kartell schädige die Selbständigkeit des Unternehmers und lege den kräftigsten Hebel der Vervollkommnung der Produktion, nämlich das Bewußtsein lahm, daß der Unternehmer ausschließlich auf seine eigene Kraft angewiesen sei, und daß jede Verbesserung seiner Produktion ausschließlich ihm zugute komme; nur der freie Wettbewerb garantiere das äußerste Anspannen der individuellen Tätigkeiten, während eine

Digitized by Google

Beschränkung oder eine Beseitigung desselben gerade diese wertvollste Kraftentfaltung als zwecklos erscheinen lasse [1]).

Man kann beiden Parteien — wie auch schon Baumgarten-Meszléný ausführen — ein Recht zu ihren Behauptungen nicht abstreiten. Von jeder Seite sind zahlreiche Beispiele angeführt worden. Bei einer Stellungnahme ist jedoch von einer allgemeinen Wertung abzusehen; die verschiedenen Kartellformen haben ganz verschiedene Wirkungen; sie müssen daher im einzelnen betrachtet werden.

Konditionenkartelle haben trotz ihrer Bedeutung für den Marktprozeß keine Auswirkungen auf die Produktiontechnik. „Sie beschränken in keiner Weise die Initiative des Unternehmers, sondern bemühen sich nur, auf die Marktverhältnisse, soweit sie die äußerlichen Bedingungen des Warenumschlagprozesses betreffen, regulierend und nivellierend einzuwirken. Sie sind demnach vom Standpunkt der Produktion indifferent" [2]). Immerhin bedeuten sie eine gewisse Tendenz zur rationalen Wirtschaft, insofern als sie als Erscheinungformen eines Normungprozesses anzusprechen sind.

In ähnlicher Weise muß man auch die reinen Preiskartelle beurteilen. Auch sie greifen nicht in den Produktiongang ein, lassen die Angebotsverhältnisse unberührt und versuchen nur, durch die vertragliche Bindung an bestimmte Preise eine Unterbietung unmöglich zu machen. Jedoch haben auch sie eine gewisse Wirkung auf die Wirtschaftlichkeit der Produktiontätigkeit, insofern als sie dem Unternehmer die notwendige Ruhe geben, unter deren Schutz er leichter zu Verbesserungen schreiten kann, als die freie Konkurrenz wegen der geringeren Durchführungmöglichkeit und verminderten Kreditfähigkeit — trotz des erhöhten Zwanges dazu — es gestattet. Außerdem aber übt die Preisfestsetzung einen gewissen Zwang auf die einzelnen Kartellmitglieder aus, ihre Betriebe so zu verbessern, daß sie trotz der festen Preise, an die sie gebunden sind, und die nicht immer eine besonders hohe Gewinnmöglichkeit gestatten, auch noch durch Kostensenkung zur Vergrößerung der Gewinnspanne beitragen.

Gebietsverteilungkartelle gehen in der Durchführung der Konkurrenzausschließung weiter. Die Verteilung der einzelnen Absatzgebiete unter die verschiedenen Firmen, lokalen oder — bei internationalen Kartellen — nationalen Kartelle schafft für jeden

[1]) Baumgarten-Meszléný, Kartelle und Trusts, S. 188.
[2]) Baumgarten-Meszléný a.a.O., S. 188.

Digitized by Google

Teilnehmer ein unbestrittenes Gebiet, auf dem er, unter der Voraussetzung, daß eine Außenseiterkonkurrenz nicht besteht, frei schalten und walten kann. Diese regionale Aufteilung ergibt zunächst eine Ersparnis von Kosten. Der Produzent kann die Marktverhältnisse besser übersehen, er kann daher die Produktion dem Absatz und seine Preisstellung den gegebenen Möglichkeiten leichter anpassen. Die Beschränkung auf ein bestimmtes Gebiet vermindert die Höhe der Reklamekosten und die Aufwendungen für Reisende, Niederlagen und Frachten. Wenn sie auch die Konkurrenz ausschließen und damit einen Faktor ausschalten, der stets einen gewissen Zwang auf die Verbesserung des Gütegrades der Unternehmung ausübt, so geben sie doch statt dessen ein gesteigertes Interesse an einem bestimmten Absatzgebiet, von dessen Erschließung und pfleglicher Behandlung das Gedeihen der Unternehmung abhängt. Die Verknüpfung mit einem bestimmten Absatzmarkt läßt — abgesehen von den Gefahren, die die Beschränkung auf einen bestimmten Markt den Unternehmungen bringen kann — den Wunsch aufkommen, die in ihm vorhandene Kaufkraft zu wecken und durch die Einführung produktionstechnischer und organisatorisch-kaufmännischer Verbesserungen die Kosten zu senken, um entweder bei gleichbleibendem oder bei durch Preisermäßigungen erhöhtem Umsatz die Rentabilität der Unternehmung zu steigern.

Nicht der Zahl der Konkurrenten, sondern den Mengen des Angebots direkt gelten die Maßnahmen aller derjenigen Kartelle, die in den Produktionprozeß selbst eingreifen und dadurch eine Anpassung an die Nachfrageverhältnisse herbeiführen wollen. Es darf nicht verkannt werden, daß diese Produktionkartelle und die Kartelle mit zentraler Absatzorganisation durch die Einschränkung der Produktion die Herstellungkosten erhöhen — sofern der Produktionprozeß bei Vergrößerung der Erzeugung mit sinkenden Kosten, bei Verringerung also mit steigenden Kosten arbeitet. Aber diese Einschränkungmaßnahmen sind nur eine Folge der zwischen Produktion- und Absatzmöglichkeit klaffenden Divergenz, die sich infolge der ungeregelten Wirtschaftpolitik der Unternehmungen in den Zeiten der freien Konkurrenz gebildet hat, und sind für die gesamte Bedarfsdeckung gleichgültig — solange bis die Herabsetzung des Angebots eine solche künstliche Verknappung der Produkte hervorruft, daß eine größere Nachfrage unbefriedigt bleiben muß. Die Einschränkung der Produktion bedeutet zunächst

Digitized by Google

eine Anpassung an die Absatzmöglichkeit, die zwar keine bestimmte, aber doch in gewissem Sinne schätzbare Größe ist. Gerade in dieser Anpassungpflicht, die zur Stillegung von Betrieben oder Maschinen und zur Erhöhung der Gestehungkosten pro Produkteinheit führt, ist meines Erachtens — sofern eine Preiserhöhung aus Rentabilitätrücksichten nicht durchführbar ist, aber auch dann — der größte Zwang zur Rationalisierung der Produktiontechnik im Betriebe und zur organisatorischen Verbesserung gegeben. Da die Kostensenkung durch Produktionerweiterung nicht möglich ist, versucht man, den gleichen Enderfolg durch die steigende Verwendung kostensparender Verbesserungen und solcher Maßnahmen zu erreichen, die geringeren Materialverbrauch, geringeren Kraftkonsum, Konzentration auf die leistungfähigsten und billigst arbeitenden Maschinen und Betriebe gestatten.

Den Kartellen mit zentraler Einkaufs- oder Absatzorganisation scheint das Rationalisierungmoment am nächsten zu liegen. Der gemeinsame Einkauf oder Verkauf schafft Kostenvorteile gegenüber dem einzelnen Werk, weil es eine Verwaltungfunktion, die bisher dem Einzelunternehmer oblag, durch die Zentralisierung und die Kostenverteilung verbilligt. Demgegenüber aber darf nicht verkannt werden, daß ein Syndikat meist nur ein Produkt erfaßt. Sofern die anderen Produkte eines kombinierten Werkes nicht ebenfalls syndiziert sind, muß das einzelne Kartellmitglied seine eigenen Verkaufsabteilungen beibehalten. Es fragt sich dann, ob nicht der zersplitterte Verkauf durch das Syndikat einerseits, durch die Unternehmungen andererseits höhere Kosten verursacht als der Mitvertrieb des kartellierten Gutes durch die bestehende Verkaufsorganisation der Unternehmung. Der Syndikatsvertrieb wird daher für Unternehmungen mit spezialisierter Erzeugung günstiger sein, als für die großen kombinierten Werke mit vielartigen Produkten. — Diese Erscheinung läßt sich deutlich in der Kartellentwicklung der französischen Stahlindustrie sehen. Die alten Verkaufssyndikate wurden nach dem Kriege durch die großen Konzerne, die vertikal und horizontal ihre Produktiontätigkeit ausgeweitet hatten, gesprengt und durch eigene Verkaufsgesellschaften ersetzt.

Andererseits wird diese Kartellart in ihren indirekten Einwirkungen dem technischen Fortschritt besonders günstig sein. Durch die Befreiung von der Absatzsorge wird der einzelne Unternehmer mehr denn zuvor auf den eigenen Betrieb verwiesen. Seine Tätig-

Digitized by Google

keit, die vorher in erster Linie dem Absatzproblem gewidmet sein mußte, wird auf den inneren Aufbau und Ausbau seiner Unternehmung konzentriert. Die Kartellpolitik des ausreichenden Preises und der kontinuierlichen Beschäftigung bietet ihm dafür die Grundlage. Es kommt hinzu, daß gerade diese straff organisierten Kartelle, mehr als das Einzelunternehmen und mehr als losere Kartellformen die Möglichkeit besitzen, durch kollektive Errichtung von Versuchsbetrieben und durch die Unterstützung sonstiger Forschungen für den technischen und wirtschaftlichen Fortschritt ihrer Mitglieder einzutreten.

Für die internationale Kartellierung hat diese Vereinigungsform bisher nur wenig Bedeutung erlangt. Gemeinsame Absatzstellen hat das deutsch-französische Kalikartell in den verschiedenen Ländern eingerichtet. Eine Tendenz zum syndikatmäßigen Aufbau zeigt sich bei der Kontinentalen Rohstahlgemeinschaft. Von diesen und einigen anderen Ausnahmen abgesehen ist bisher den internationalen Kartellen dieser Kostenvorteil nicht zugänglich gewesen. Sie stehen also in dieser Beziehung den nationalen Kartellen, wie sie insbesondere Deutschland besitzt, durchaus nach. Immerhin sehen einige dieser internationalen Vereinbarungen Angebotverteilungstellen oder gemeinsame Propagandatätigkeit vor, bemühen sich also wenigstens, bei diesen — oft erheblichen — Kosten eine Senkung herbeizuführen. — Im übrigen darf über diese Fragen heute noch kein abschließendes Urteil gefällt werden. Die Entwicklung befindet sich — wenigstens in organisatorischer Beziehung — erst in einem Anfangstadium.

Am ungünstigsten werden die sogenannten Gewinnverteilungkartelle (m. E. Kontingentierungkartelle mit Geldausgleich) beurteilt, weil sie durch den Ausschluß der Konkurrenz bzw. des Gewinnstrebens die Tendenz zu technischen Verbesserungen erlahmen lassen. Da aber der Gewinn als bestimmt fixierter Differenzbetrag zwischen einem angenommenen Grundpreise, der ungefähr den Selbstkosten entspricht, und dem Verkaufspreise der Verteilung zugrunde gelegt wird, so bleibt der Unternehmungleitung auch hier das Streben, durch Herabsetzung ihres Kostenniveaus einen Sondernutzen einzustecken, der von der Gewinnverteilung unabhängig ist.

Freilich gibt es Unternehmer, die sich mit dem durch die Preisfestsetzung, durch die Produktioneinschränkungen usw. hervorgebrachten „Normalgewinn" begnügen und keine Anstrengungen

Digitized by Google

machen werden, diesen allgemeinen, durchschnittlichen Gewinnsatz durch Produktionverbesserungen zu erhöhen. Aber man darf auch nicht vergessen, daß diese passiven Unternehmernaturen verhältnismäßig selten sind, wenigstens in jenen Industrien selten zu finden sind, die das eigentliche Gebiet der Kartellierungtendenz sind, in den Industrien, die von Großunternehmungen und hoher Aufwendung stehenden Kapitals beherrscht sind. Diese passiven Unternehmernaturen würden sich auch nicht durch die freie Konkurrenz zu einer aktiven Tätigkeit auf dem Gebiete der Rationalisierung bewegen lassen, weil ihnen das egozentrische Erwerbsstreben fehlt. Denn nicht die freie Konkurrenz bestimmt den Fortschritt des ökonomischen Prozesses, nicht der freie Wettbewerb bildet das Regulativ des Wirtschaftlebens, sondern das Erwerbsstreben des wirtschaftenden Individuums, das seine gesamte wirtschaftliche Tätigkeit im Bedarfsdeckungprozeß unter dem Gesichtswinkel des Gewinnstrebens betrachtet und stets bemüht ist, diesen Gewinn zu erhöhen: durch Beeinflussung der Preise oder durch Verbesserungen der Produktionstechnik und der kaufmännischen Organisation, die ihm Kostenersparungen ermöglichen. „Der Druck der konstanten Kosten macht sich um so stärker geltend und ersetzt um so mehr den Wettbewerb, je mehr die moderne Technik an die Stelle der beweglichen und dem Markte anzupassenden Arbeiterzahl die immer stärker spezialisierte und wandlungsunfähige Werkzeugmaschine, an die Stelle der Löhne also in den Produktionskosten die Verzinsung und Tilgung steigender Kapitalerträge setzt“[1]).

Jedoch ist auch die Einwirkung des Konkurrenzfaktors keineswegs zu unterschätzen, wenn er auch nicht auslösender, sondern nur fördernder Natur ist. Nur wenige Kartelle, insbesondere nicht die internationalen, sind frei von Außenseitern und erst recht nicht von der Außenseitergefahr. Immer werden einige Unternehmen, und zwar oft gerade starke, außerhalb des Kartells bleiben, um entweder den Bindungen der Selbständigkeit zu entgehen — trotzdem sie vielleicht keine den Kartellmaßnahmen entgegengesetzte Politik treiben wollen — oder um gerade diese Maßnahmen zu umgehen, um auf diese

[1]) Wiedenfeld, Kartelle und Konzerne, S. 51.

Digitized by Google

Weise, auf Kosten des Kartells, sich selbst einen vergrößerten Absatz zu sichern. Die Machtkämpfe, die dann zwischen Kartell und Außenseitern entstehen, erfordern auf beiden Seiten die Beachtung aller Vorteile, die durch Verwendung neuer technischer Errungenschaften zu gewinnen sind.

Diese stets akute Gefahr der Kartellauflösung, sei es durch das Auftauchen neuer Konkurrenten, sei es durch das Ausscheiden eines Mitgliedes oder sei es schließlich durch den vertragsmäßigen Ablauf, falls wegen innerer Spannungen eine Verlängerung zweifelhaft oder unmöglich erscheint, ist ein weiteres Moment, das auf die Erhaltung und Verbesserung des technischen und organisatorischen Gütegrades der Unternehmungen einwirkt. Selbst das festeste Kartell kann nicht beseitigen, daß das eine Mitglied in dem anderen immer den Konkurrenten sieht. Die Furcht vor einer kommenden Konkurrenz zwingt den Unternehmer zur „Aufrüstung", zum Ergreifen aller Mittel, die ihm in diesem Kampfe, der meist heftiger und hartnäckiger geführt zu werden pflegt als früher durchkämpfte, von Nutzen sein und ihm einen Vorteil gewähren können.

Eigenart moderner internationaler Kartelle ist ihre Verknüpfung mit interessengemeinschaftlichen Bindungen der Partner. Patent- und Erfahrungaustausch werden Grundlage und Stütze der Kartellvereinbarungen. Sie beseitigen wesentliche Verschiedenheiten in der Kostengestaltung der einzelnen Betriebe. Sie schaffen künstlich eine Unifizierung des Produktionprozesses, die der Beständigkeit der Kartellbestimmungen zugute kommt. Sie vertiefen gleichzeitig die Bedeutung der Kartellvertragsbindungen für die stetige Rationalisierung der Mitgliedsbetriebe. So diente der Verband der Europäischen Flaschenfabrikanten der langsamen Einführung der Owens-Glasblasmaschine, die, bei einer Bedienung durch 4 Mann, 75 Glasbläser zu ersetzen vermochte. Der Glühlampen-Weltvertrag hat, neben anderen kartellmäßigen Vereinbarungen, einen Austausch der Patente und Betriebserfahrungen vorgesehen, und auch das Europäische Aluminium-Kartell hat ähnliche Bestimmungen getroffen, ebenso wie die interstaatlichen Marktorganisationen der Kunstseiden-Industriellen, der Unternehmungen der Chemischen, Linoleum- und Elektro-Industrie von ähnlichen interessengemeinschaftlichen Abreden begleitet sind. Mit der Hervorhebung dieses dem Kartell als Marktverband bisher — und dem

Digitized by Google

Kartell selbst auch heute noch — fremden Gedankens wächst diese Art der Unternehmungverflechtung über seine ursprüngliche Bedeutung für die Rationalität des Betriebsprozesses hinaus und wird zum Mittel für eine steigende — naturgemäß im Interesse des Kartells und seiner Mitglieder liegende — Wirtschaftlichkeit der Unternehmung- und Betriebsführung.

Die Durchführung von Normung- und Typunggrundsätzen, die bei der Frage der Wirtschaftlichkeit des Produktionprozesses eine große Rolle spielen, ist ihrer Natur nach Sache besonderer übergeordneter Verbände. Die produktionwirtschaftliche Bindung der Mitglieder gibt jedoch ohne Zweifel eine gesteigerte Möglichkeit, diese Grundsätze in den einzelnen Betrieben durchzuführen und gegenüber den Abnehmern durchzusetzen. Als ein Beispiel für die Durchführung dieser Bestrebungen durch ein Kartell — eine besondere, übergeordnete Instanz ist wegen der Monopolstellung des Kartells nicht notwendig — wären die Vereinbarungen der Glühlampenproduzenten zu nennen, die besondere Kommissionen für die Typisierung der Erzeugnisse vorsahen.

Für die Ermöglichung einer S p e z i a l i s i e r u n g auf bestimmte Typen oder Produktarten innerhalb eines Kartells gibt die Bindung der Mitglieder zu wenig Raum. Stets besteht die Gefahr, daß die Konkurrenz zwischen den einzelnen Partnern über kurz oder lang wieder auflebt. Die Dauer der Kartelle ist befristet; sie ist auch durch eine Reihe von Kündigungmöglichkeiten in Frage gestellt, wie überhaupt die Kartellteilnehmer zeitweise versuchen, die Bestimmungen zu umgehen, weil sie ihnen, insbesondere in Zeiten schlechter oder besonders guter Konjunktur, vermeintlich zu schwere Belastungen auferlegen. Der einzelne Partner sieht daher im anderen stets den Wettbewerber, mit dem er sich nur zeitweilig zu marktpolitischen Zwecken verbindet, nicht den Unternehmer, der mit den gleichen Problemen ringt und die gleichen Interessen hat. Das mögliche Fehlen von „Ventilen" bei ungünstiger Marktlage des Produktes, auf das sich ein Unternehmen spezialisierte, und die dann gegebene Unmöglichkeit einer raschen Umstellung werden einer Spezialisierung im Rahmen eines Kartells stets unüberbrückbare Hemmnisse in den Weg legen. Auf internationaler Basis ist ihre Durchführung noch problematischer, als sie es bei nationalen Marktorganisationen ist. Hier handelt es sich vor allem um die Erhaltung der nationalwirt-

Digitized by Google

schaftlich wichtigen Industrien und um den Widerstand, den die einzelnen Regierungen einer derartigen Regelung entgegenstellen würden.

Im allgemeinen pflegt man den Kartellen als einseitig marktgerichteten Organisationen die Form des Konzerns, der den inneren Aufbau der Unternehmungen zu seinem Aufgabenkreise mit dem Ziele der Gewinnsteigerung macht, gegenüberzustellen. Wie aber Kartelle ihre Interessen nicht nur dem Markte zuwenden, sondern indirekt oder direkt auch der Reorganisation der Unternehmungen dienen können, so können auch Konzerne eine gewisse Marktbeeinflussung beabsichtigen oder aus anderen Gründen errichtet werden, die ihre Stellung zum Rationalisierungproblem durchaus verschiedenartig machen.

Die amerikanischen Konzerne der 80er und 90er Jahre — in der Form des Trustes oder der Holdinggesellschaft — waren vielfach Spekulationgebilde, hinter denen nur ein geringer Gütegrad der in ihnen zusammengeschlossenen Unternehmungen stand. Ihre Errichtung war zum erheblichen Teil das Werk gewerbsmäßiger Promoters, die durch hohe Forderungen für ihre Dienste ungeheure Summen aus dem Publikum zogen, durch Überwertung der Anlagen, Kapitalverwässerung, geschickte Reklame und routinierte Börsenspekulation sich auf Kosten der Kapitalgeber große Vermögen erwarben. Für die technische Vervollkommnung der Betriebe wurde nichts getan.

Diese Zeiten sind heute vorbei. Zwar wird auch heute noch von manchen Amerika-Reisenden, insbesondere Ingenieuren, betont, daß, obwohl überall eine verblüffende Maschinenverwendung durchgeführt ist, doch oft der Nutzunggrad dieser Maschinen zweifelhaft sei, weil es in vielen Fällen nur gilt, teure menschliche Arbeitskraft durch — relativ — billigere Maschinenkraft zu ersetzen. Wieweit diese Behauptungen wahr sind, vermag ich nicht zu beurteilen. Wenn sie zu Recht bestehen, kann man trotzdem nicht generell von einer minderen Leistungfähigkeit der amerikanischen Industrie sprechen. Das stete Vordringen amerikanischer Produkte, der immer stärker werdende Export der amerikanischen Unternehmungen und der — natürlich auch aus finanzieller Überlegenheit erwachsene und durch Dumpingpreise erlangte — Terraingewinn gegenüber den alten Unternehmungen des europäischen Kontinentes zeigen deutlich, daß

Digitized by Google

auch die amerikanische Industrie bestrebt ist, technische Verbesserungen durchzuführen, um den Konkurrenzkampf bestehen zu können und höhere Gewinne zu erhalten. Die reinen Spekulationsgründungen sind längst zusammengebrochen oder haben sich unter dem Druck ihres Gewinnstrebens, der Notwendigkeit der Kapitalverzinsung — bei verwässertem Kapital ein sehr starkes Druckmittel — und unter dem Einfluß der Konkurrenz technisch vervollkommnet.

Neben die Spekulation-„Trusts" treten — auch in Amerika zur gleichen Zeit — andere, bei denen das spekulative Moment fortfällt und sachliche Gesichtspunkte ausschlaggebend sind. Es sind dies gerade jene großen Gebilde, durch die einstmals eine Monopolisierung ganzer Gewerbezweige versucht wurde, der Standard Oil Trust, der sich schon zeitig den besten Handelsapparat, vorbildliche Raffinerieanlagen, Röhrenleitungen usw. geschaffen hat und, im Wunsche, die Wettbewerber auszuschalten, durch die Einführung technischer Verbesserungen und die strikte Durchführung neuer organisatorischer Methoden zur Verbilligung der Produktion und des Weges bis zum Konsumenten beitrug. In ähnlicher Weise vollzog sich eine Betriebsrationalisierung bei dem Whiskey-Trust, der von den eingebrachten Fabriken 68 schloß und nur noch 12, die leistungfähigsten, voll beschäftigte. Diese Konzerne — nicht nur die genannten, sondern eine Vielzahl — wurden Wegbereiter des wirtschaftlichen Fortschrittes. Sie zwangen auch ihre Konkurrenten, die sie besiegen und ausschalten wollten, mit ihnen in dem Aufbau des technischen und kaufmännischen Apparates Schritt zu halten, wie die Konkurrenten auch sie wieder zwangen, sich nach immer neuen und besseren technischen Hilfsmitteln umzuschauen, ein Moment, das auch heute und immer wieder bei den nationalen und internationalen Konzernen auftaucht, bei den internationalen um so mehr, als der Produktionraum sich erweitert, die Konkurrenzmöglichkeiten stärker werden, die bestehende Konkurrenz größer ist und die Ausschaltung dieser Wettbewerber, ihre Zurückdrängung oder Eindämmung — insbesondere bei verschiedenem, den Konkurrenten günstigeren Kostenniveau — immer größere Anforderungen an die betriebstechnische und organisatorisch-kaufmännische Vollkommenheit der Konzernwerke stellen.

Der wirtschaftliche und technische Fortschritt des Konzerns liegt in der Kostenverringerung bei der Rohstoffbeschaffung, ent-

Digitized by Google

weder durch den Großeinkauf oder durch den Besitz eigener Rohstoffquellen, in der Verbilligung des Produktionprozesses durch kostensparende Einrichtungen und kostenmindernde Anordnung der Maschinensysteme und Betriebsanlagen. Er äußert sich in der Spezialisierung der Werke auf bestimmte Produkte, die, statt im kleinen zersplittert, nunmehr in Großproduktion in einem und zwar dem leistungfähigsten oder günstigst gelegenen Werke hergestellt werden, in der Stillegung unrentabel arbeitender Betriebe, in der Einsparung von Transportkosten durch eine genau geprüfte Produktion-, Absatz- oder Arbeitkraftorientierung und schließlich in der Ausschaltung der besonderen Handelspersonen bei Einkauf der Rohmaterialien und bei Verkauf der Produkte.

Die Ergebnisse entsprechen nicht immer den Erwartungen. Der Besitz eigener Rohstoffquellen muß nicht immer von Vorteil sein; er ist es vor allem nicht in Zeiten einer Depression, wenn die freien Produzenten auf der Suche nach Absatzgelegenheiten günstigere Preisforderungen stellen. Die Stillegung von Betrieben muß sich nicht immer in eine Verbesserung umsetzen, besonders dann nicht, wenn die Amortisation des stillgelegten Werkes die Produktiontätigkeit in den beschäftigten Betrieben mit einem zu hohen Kostensatz belastet [1]). Es wird daher eine Frage genauester Kalkulation sein, welchen Weg die Unternehmung beschreitet. Der wirtschaftliche und technische Fortschritt ist an bestimmte Gegebenheiten gebunden und kann nicht ohne gründliche Durchdenkung und Durchrechnung des einzelnen Falles vorgenommen werden. Dasselbe gilt natürlich für die Einführung neuer, kostensparender Einrichtungen.

Dabei darf nicht übersehen werden, daß die Betriebsvergrößerung oder konzernmäßige Gliederung möglicherweise neue Kostenfaktoren mit sich bringt, die bei den selbständigen und kleineren Werken nicht vorhanden waren. Der Idee nach wird der Produktionplan durch die Zentralleitung festgelegt. Die Dezentralisierung seiner Ausführung aber schafft oft innere Reibungen. Statt eines innigen Zusammenarbeitens aller Teilglieder des Konzerns greift ein Gegeneinanderarbeiten Platz, das den Nutzunggrad der Vereinigung herabsetzt. Die Folge ist ein Eindringen bürokratischer Elemente, die der Aktivität der Unternehmungen nicht dienlich sind.

---

[1]) Gehören stillgelegte und verstärkte Betriebe verschiedenen Gesellschaften an, so ergibt sich eine solche Kostenverteuerung nicht.

Digitized by Google

Die Ursachen aller dieser Anstrengungen, die Betriebe und die Organisation der Unternehmung zu vervollkommnen, ihren Nutzungsgrad zu erhöhen, liegen wiederum, wie bei den Kartellen, im Erwerbs- und Gewinninteresse der Unternehmung. „Die Förderung des technischen Fortschrittes ist .... nicht Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck, und dieser Zweck ist die Erzielung des größtmöglichen materiellen Gewinnes. .... Herr Rockefeller würde selbst nicht zugeben, daß er den Öltrust ins Leben gerufen hat und für die bestmögliche Ausstattung seiner Betriebe ungeheure Summen aufgewendet hat, um das amerikanische Volk mit billigem Öl zu versorgen und den technischen Fortschritt zu fördern“ [1]). Eigennutz, Erwerbsstreben sind die Triebkräfte des Wirtschaftens.

Die internationalen Konzerne gleichen den nationalen wie im Wesen so auch in ihren Wirkungen. Dennoch muß auch hier eine Zweigliederung durchgeführt werden, die sich danach richtet, welche Triebkräfte für die Bildung eines solchen internationalen Konzerns bestimmend gewesen sind. Eine Förderung der Produktiontechnik bedeuten nur jene Konzerngebilde, die ihren interstaatlichen Aufbau der Suche nach neuen Rohstoffquellen, der Verlagerung aus produktion- und absatzwirtschaftlichen Gründen verdanken. Andere entstanden aus anderen Ursachen. Patentgesetzgebungen und Zollgesetzgebungen sprengten den wechselseitigen, internationalen Spezialisierungprozeß und zwangen die Unternehmungen, die an den abgeschlossenen Gebieten ein Absatzinteresse hatten, zur Errichtung eigener Produktionanlagen in jenen Ländern. Privatwirtschaftlich gesehen hat diese Verlagerung den Stammunternehmungen keinen Schaden bringen können — falls sie nicht nunmehr unter Absatzschwierigkeiten zu leiden haben. An die Stelle des Erwerbes aus dem Warenabsatz tritt der Gewinnanteil aus der Beteiligung an jenen Tochtergesellschaften. Für möglicherweise höhere Produktionkosten erzielen sie vielleicht höhere Preise und höhere Gewinne, und selbst eine niedrigere Gewinnquote bedeutet gegenüber dem gänzlichen Verlust des Marktes einen Vorteil. Gesamtwirtschaftlich gesehen aber kann diese Wandlung mit Nachteilen verknüpft sein. Statt des mittels Einfuhr günstigeren Bezuges der Waren entfaltet sich unter dem Druck der Gesetzgebung eine einheimische Produk-

[1]) Tafel a.a.O. S. 41/42.

Digitized by Google

tion mit vielleicht ungünstigeren Produktionbedingungen, eine teurere Produktion, die eine Verletzung des ökonomischen Prinzips, der Erlangung des höchsten Nutzens bei geringstem Aufwand, darstellt, eine unnütze Verwendung und Verschwendung von Kapital und Arbeitkraft, die in anderen Gewerbszweigen günstigere und notwendigere Beschäftigung gefunden hätten.

Immerhin darf man auch einige günstige Umstände nicht übersehen, die sich trotz dieser Nachteile geltend machen. Der internationale Konzern arbeitet nach einem einheitlichen Produktionplan. Die technischen Neuerungen, die in einem Lande ersonnen und durchgeführt worden sind, die Erfahrungen, die man im Betriebe innerhalb des einen Staatsgebietes gemacht hat, werden — wie auch bei internationalen Patentgemeinschaften, die selbstständig bleibende Unternehmungen umfassen — auch in den Produktionanlagen des anderen Landes Eingang und Verwendung finden. Der Kapitalkraft und hervorragenden Bedeutung eines Konzerns sind alle Patente zugänglich, deren Anwendung auch in jedem nationalen Teilunternehmen des Konzerns von vornherein gesichert ist. Durch die Konzentration der Versuchsstationen wird unnütze Doppelarbeit erspart. Die bisher darauf verwendeten Kapitalien werden frei und können anderen Stellen des Betriebes zugeführt werden. Die Betriebserfahrungen des einen Werkes werden auch dem anderen zugute kommen, weil es nicht mehr Einzelunternehmer gibt, die sich nach Möglichkeit voneinander abschließen und ihre Erfahrungen und Verbesserungen ängstlich geheim halten, damit nicht der Konkurrent mit gleichen Waffen ausgerüstet wird, sondern eine enge Zusammenarbeit der Betriebsleiter durch gemeinsame Konferenzen und durch gegenseitige Informationen Platz gegriffen hat. Für die Förderung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts, der im Gewinninteresse des Konzerns für alle seine Teilbetriebe liegt, gibt es also Möglichkeiten, die dem Einzelunternehmer wegen seiner schwächeren Kapitalkraft, seiner geringeren Überschaufähigkeit und wegen des beschränkten Radius seiner Tätigkeit versagt sind.

Eine der wesentlichsten Kräfte, aus denen die nationale Konzernbildungtendenz immer neue Möglichkeiten schöpft, liegt in der durch die konzernmäßige Gestaltung gegebenen Durchführung der Spezialisation und Elektion der geeignetsten Betriebsstätten. Gedanklich wäre diese Möglichkeit auch bei den internationalen

Digitized by Google

Konzernen gegeben, ja gerade sie wäre im Sinne der internationalen Arbeitteilung erwünscht. Die Tochtergesellschaften in den einzelnen Ländern könnten sich auf die Bearbeitung desjenigen Artikels konzentrieren, der den natürlichen, produktion- und absatzwirtschaftlichen Grundlagen entspräche, ein minderleistungfähiges Werk könnte zugunsten der Vollbeschäftigung eines vorteilhafter arbeitenden Betriebes in einem anderen Staate stillgelegt werden, die Produktion der Hauptbestandteile oder des Grundstoffes könnte in Massenproduktion in dem einen Staatsgebiet zusammengeballt werden, während die Zusammensetzung oder die Verarbeitung in Einzelfertigung dem anderen Lande überlassen würde. Aber dieser Gedanke, der für die Kostensenkung größte Bedeutung hätte, ist undurchführbar. Was die großen Entfernungen vielleicht noch gestatten würden, wird schon durch die Besonderheiten des Bedarfes, die meist in psychologischen Grundlagen Erklärung finden, und vollends durch den wirtschaftlichen Egoismus der Staaten verhindert, die ihrer Bevölkerung keine Arbeitmöglichkeiten nehmen lassen wollen, ganz gleich, ob ihre Bürger für diese Arbeit geeignet sind oder nicht. „Tatsächlich sehen wir jedenfalls, daß die internationalen Konzerne mehr dazu dienen, in fremden Staaten Parallelbetriebe zu errichten, die den Stammwerken eher Produktion abnehmen als zuführen. Der nachhaltigste Vorteil, der im Produzieren selbst liegt, wird aus der Kombination nicht herausgeholt. Jeder Plan einer „Rationalisierung" stößt international einstweilen noch auf kaum überwindliche Schranken" [1]). Nur soweit es sich um inländische Werke des gleichen internationalen Konzerns handelt, ergeben sich dieselben Konzentrierung- und Spezialisierungmöglichkeiten wie bei nationalen Konzernen. Die Schließung unrentabler Betriebsanlagen wird erfolgen und die Produktion wird auf die leistungfähigsten Betriebe zusammengelegt werden. Innerhalb des nationalen Rahmens wird also eine Auswahl nach den Gütegraden der Betriebsanlagen und der Unternehmungen durchgeführt werden. An die Stelle der zersplitterten Produktiontätigkeit in vielen kleinen Fabriken wird — falls die produktiontechnischen Voraussetzungen gegeben sind — die Zusammenfassung in einen oder mehrere Großbetriebe oder eine Spezialisierung der einzelnen Konzernwerke in horizontaler oder vertikaler Richtung treten.

[1]) Wiedenfeld, Kartelle und Konzerne, S. 48.

Digitized by Google

3. Die Bedeutung der internationalen Kartelle und Konzerne für das Preisproblem.

Nicht Hochhaltung der Preise, sondern Anpassung an den Stand der Marktverhältnisse ist Zweck des Kartells. Bei seiner Beurteilung muß man sich lösen von einem engstirnigen Konsumentenstandpunkt, der nur das gut findet, was ihm möglichst niedrigen Aufwand verursacht. Die Preissenkung der Depression mag für den Verbraucher, solange seine Einkommensgüter nicht ebenfalls wertmäßig verringert sind, von Vorteil sein. Für seine Eigenschaft als Produzent, für die gesamte Volkswirtschaft ist die Herausbildung eines Preisniveaus ohne Gewinnmöglichkeit ein Fehler, der beseitigt werden muß. Man darf nicht verwechseln: die Erhöhung tiefliegender, ungenügender Preise mit einer Erhöhung von Preisen, die schon bisher ausreichende Gewinne boten.

Die tiefliegenden Preise entsprechen nicht immer den tatsächlichen Marktverhältnissen. Sie sind durch übersteigerte Konkurrenz der Unternehmer noch besonders stark herabgedrückt, und selbst die Nachfrage bleibt hinter dem effektiven Bedarf zurück, weil viele Käufer noch auf stärkere Preisreduzierungen warten. Es ist also nicht das Verhältnis von Angebots- und Nachfrageseite, das die Preise immer tiefer drückt, sondern die Überzahl und das Gegeneinanderarbeiten der Anbieter. Die Einigung der Verkäufer macht daher nur die Überspitzung der Marktlage, die einseitig bedingt war, rückgängig. Das Grundprinzip des Wirtschaftens, die Deckung des Bedarfes, wird dadurch nicht verletzt. Nur das verfügbare Mehr, das keine Bedürfnisse findet, die es decken könnte, verschwindet. An die Stelle des Tohuwabohus der freien Konkurrenz tritt eine planmäßige Erzeugung- und Bedarfsdeckungwirtschaft.

Kartellpolitik ist durchaus nicht immer mit Preiserhöhungen identisch. Direktor Meinhardt, der Leiter der Osram-Werke und Vorstand der Phöbus A.G. in Genf bezeichnet es als Leistung des Internationalen Glühlampen-Kartells, daß es ihm möglich war, in der Zeit seines Bestehens die Preise um etwa 70 % herabzusetzen, und auch das Aluminiumkartell begann seine Tätigkeit mit einer Herabsetzung seiner Preise. Gewiß läßt sich nicht sagen, ob mit diesen Ermäßigungen tatsächlich ein erheblicher Teil der durch

Digitized by Google

Patentaustausch, Zentralisierung, Spezialisierung, Typisierung und Fortschritt der Technik gemachten Ersparnisse den Konsumenten zugute gekommen ist, und gewiß kommt hier den Kartellen die parallellaufende interessengemeinschaftliche, d. h. der Kostensenkungtendenz dienende Verbindung zugute. Diese beiden Beispiele zeigen, daß es falsch ist, in den Kartellen immer preisverteuernde Gebilde zu sehen. Auch das Gegenteil kann der Fall sein. Im allgemeinen jedoch bleibt die Preiserhöhungtendenz der Kartelle — als Kinder der Not —, da tiefliegende Preise ihren Ausgangspunkt bilden, unbestreitbar.

Ein hoher Preis verknappt die Absatzmöglichkeiten, und das liegt nicht im Interesse der Kartellmitglieder. Für den höheren Preis tragen sie — wenn Massenproduktion mit überwiegend konstantem Kapital angenommen wird — durch den Rückgang ihres Absatzes erhöhte Kosten pro Produkteinheit, während eine Preissenkung ihnen eine Vollbeschäftigung bzw. Mehrbeschäftigung sichert. Sie haben auch kein Interesse an variablen Preisen, da sie, weil ihre Produktionkapazität von bestimmter Größe ist, mit dauernden Absatzgelegenheiten rechnen müssen. Daraus erklärt sich die Mäßigkeit der Preisstellung, die vielen Kartellen eigen ist. Es kommt hinzu, daß Kartelle niemals frei von Konkurrenz sind und nie frei von Konkurrenz sein werden. Die Preiserhöhung, die einen größeren Gewinn gestattet, zieht neue Konkurrenten an oder reizt die alten Wettbewerber — sofern nicht natürliche oder rechtliche Monopole es vereiteln —, durch eine geringe Ermäßigung unter die Kartellpreise ihr Absatzgebiet auf Kosten der Kartellmitglieder zu erweitern, und macht entweder einen Preiskampf bei sinkenden Preisen mit den Außenseitern notwendig oder aber löst schädigende Wirkungen in einer Depression aus, in der das Kartell die Preise nicht mehr zu halten vermag, weil die Außenseiter es unterbieten.

In Depressionzeiten versucht das Kartell, die Preise auf einer gewissen Höhe zu halten. Diese Handlungweise entspricht der Mäßigkeit in guten Zeiten. Sie ist nur eine Erkenntnis dessen, daß die Nachfrage in solchen Zeiten doch von einer bestimmten Stelle ab ungefähr konstant ist, so daß tieferliegende Preise dann keine Anregung zur Absatzerweiterung zu bieten vermögen. Auch sie bedeutet keine Verletzung der Bedarfsdeckung-Grundsätze. Eine gute Kartelleitung wird hier wie ein weitblickender Unternehmer handeln. Sie wird den Preis nicht willkürlich festlegen, sondern wird die

Digitized by Google

Marktlage beachten und den Preis so niedrig ansetzen, daß alle Absatzmöglichkeiten erschöpft werden und so hoch, wie ihn die Marktlage gerade noch verträgt, ohne wesentliche Nachfrage auszuschließen.

Es muß natürlich zugegeben werden, daß sich nicht alle Kartelle von solchen Gesichtspunkten leiten lassen. Schroffe Hochsetzung der Preise in günstigen Zeiten und Ausnutzung aller Gewinnmöglichkeiten ohne Rücksicht auf die Bedarfsdeckung der Konsumenten und auf ihre Einkommensverhältnisse sind oft bekannt gewordene und immer wiederkehrende Kartellpraxis. Sie hat sich aber stets selbst das Grab gegraben, hat neue Konkurrenz herangezüchtet, hat die Kartellmitglieder verleitet, neue Produktionanlagen zu errichten, und konnte dann, bei Niedergang der guten Absatzverhältnisse, die Mitglieder nicht mehr zusammenhalten. Man hat diese Erscheinungen mit „Kinderkrankheiten" der Kartelle bezeichnet. Sie nachzuweisen ist schwer. Es läßt sich durchaus nicht messen, wie die Preise bei freiem Wettbewerb gewesen wären, ob also das Kartell eine übersteigerte Preiserhöhung vorgenommen hat oder nicht. Das soll keine Abschwächung sein, sondern nur ein Hinweis, daß eine Beurteilung, insbesondere eine Verurteilung, durchaus nicht leicht ist, vielmehr auf eingehenden Ermittlungen und Untersuchungen des Einzelfalles aufbauen muß.

Ein allgemeiner Schluß für die Richtung der Kartellpolitik darf aus diesen Tatsachen nicht gezogen werden. Immer sind es Erwägungen des größeren Nutzens, die sie bestimmen. Wenn die Preissenkung eine Vergrößerung der Absatzmöglichkeiten mit sich bringt, wenn der vergrößerte Absatz, durch die weitere Streuung der konstanten Produktionkosten, einen größeren Gewinn ergibt als der höhere Preis bei geringerer Beschäftigung, dann wird man den Weg einer gemäßigten Preispolitik einschlagen. Je mehr der wirtschaftende Mensch an die Produktion mittels Maschinenkraft gebunden ist, die für ihr Kostenoptimum stets Vollbeschäftigung verlangt, desto mehr wird er, nach dem Kostengesetz der industriellen Massenproduktion, dem Prinzip des kleinen Nutzens bei großem Umsatz den Vorzug geben. Der wahre Unternehmer wird sich nicht blenden lassen durch hohe Preisverhältnisse. Er wertet nicht nach der Preishöhe, sondern nach der Höhe der ihm und seinem Unternehmen insgesamt verbleibenden Gewinnquote.

Digitized by Google

Jede Unternehmung bleibt abhängig vom Markt und selbst das Monopol, ob staatlich oder privat, hat stets auf die Gegenseite im Marktverkehr Rücksicht zu nehmen. Hierin liegen die Grenzen aller „monopolistischen" Politik. Der Absatzfaktor ist das bestimmende Moment für jede Unternehmung, auch für diejenige mit Monopolstellung. Diese Ansicht wird unterstrichen durch die Ausführungen Klotzbach's[1]) über den Deutschen Roheisenverband: „Die Preise, welche der Roheisen-Verband seinen Mitgliedern bezahlt hat, sind . . . . niemals für alle beteiligten Werke gewinnbringend gewesen. Selbst in den günstigsten Zeiten hat es Werke gegeben, die bei dem Preise des Verbandes ihr Auskommen nicht gefunden haben. Gar manches Hochofenwerk, welches hinter der Entwicklung der Technik zurückgeblieben war, hat seinen Betrieb dauernd schließen oder den Anschluß an leistungfähige Werke suchen müssen. Die Verbandsleitung hat diese Entwicklung nicht ungern gesehen, weil sie gestattete, eine viel großzügigere Preispolitik zu befolgen, als wenn der Verband bei seinen Preisbeschlüssen auf die weniger leistungfähigen Betriebe hätte Rücksicht nehmen müssen".

Von internationalen Kartellen im besonderen wird behauptet, daß durch sie, wenn sie zwar auch nicht auf allen Märkten monopolistische Wirkungen haben können, doch für die Inlandsmärkte der Verbandsmitglieder die Gefahr einer monopolistischen Preispolitik drohen könne, insbesondere durch die Heimatschutz-Verträge, die dem nationalen Kartell und den nationalen Unternehmungen die heimischen Märkte garantieren. Ohne die Möglichkeiten einer Gefährdung leugnen zu wollen, glaube ich demgegenüber, daß gerade die Reservierung bestimmter Absatzgebiete das betreffende Kartell oder die Unternehmungen in die Notwendigkeit versetzt, diese Bezirke im eigenen Interesse für die Aufnahme der Produkte stärker als bisher zu bearbeiten, um für die Teile der Produktion, die bisher nach anderen Gebieten flossen, Absatz zu schaffen und auch für die Zukunft eine Vergrößerungmöglichkeit der Produktiontätigkeit sicher zu stellen.

Betrachten wir als Beispiel für die Einwirkung internationaler Kartelle auf das Preisniveau die Kontinentale Rohstahl-Gemeinschaft (im folgenden K.R.G.), so darf man sagen, daß sie, um es vorweg zu nehmen, ihr Ziel nicht erreicht hat. Ihre

[1]) Der Roheisenverband, S. 273.

Digitized by Google

Blickrichtung lag nach den Auslandsmärkten der Produktiongebiete, und wurden auch die Preise nicht festgesetzt, so hoffte man doch, durch die Fixierung einer Gesamtabsatzmenge und durch eine Kontingentierung auf die einzelnen Mitglieder das Preisniveau des Weltmarktes zu erhöhen. In der Tat läßt sich zeitweilig eine Aufwärtsbewegung der Weltmarktpreise für Eisen- und Stahlprodukte feststellen, insbesondere im ersten Quartal ihres Wirkens und dann wieder seit Beginn des Jahres 1928, bis Anfang 1929 wieder ein stetiges und rasches Abgleiten der Preise einsetzt.

Diese Besserungerscheinungen aber hatten besondere, außerhalb der Politik der K.R.G. liegende Gründe. Anfangs bewirkten der Ausfall der englischen Konkurrenz infolge der Auswirkungen des Bergarbeiterstreikes, der psychologische Eindruck der Kartellbildung selbst und das langsame Schwinden des Dumping-Exports durch die westeuropäischen Länder infolge der Stabilisierung ihrer Währungen ein Anziehen der Weltmarktpreise. Dann aber machten sich die Schwächen des Kartells bemerkbar. Die nur mengenmäßige Beschränkung der Rohstahlproduktion — Überschreitungen der Quoten waren trotz der Strafsummen möglich — konnte die Preiskonkurrenz keineswegs ausschalten, um so weniger, als Frankreich, der mengenmäßig stärkste Exporteur, durch seine ständige Unterschreitung der Quote (bei Vollausnutzung seiner augenblicklichen Produktionkapazität), wie auch die anderen westeuropäischen Teilnehmer, Vergütungen erhielten, die zeitweise eine beträchtliche Höhe erreichten und eine um den jeweiligen Betrag dieser Vergünstigungen niedrigere Preisstellung erlaubten.

Dem Kartell haftet noch ein zweiter Mangel an, der nicht in der Organisation der Gemeinschaft als Kontingentierungsabkommen begründet liegt, sondern aus der Natur der der Regelung unterliegenden Produkte resultiert. Die Rohstahlerzeugung ist nur Zwischenstadium der Weiterverarbeitung. Die Produktionzusammengehörigkeit der vielerlei Produkte, für die Rohstahl Ausgangsmaterial ist, führt auch zu einer gewissen Preisverbundenheit. Jede Preisbildung für eines dieser Erzeugnisse wird auch diejenigen der anderen zugrunde legen. Der Absatz von Produkten mit geringster Bearbeitung wird auch abhängig sein von dem Preis der Erzeugnisse, die den nächsten Umwandlungprozeß eben dieses Produktes darstellen. Reicht der Preisunterschied zwischen den Produkten beider Stadien nicht aus, um auf der Differenz eine freie Zwischenproduktion durch-

Digitized by Google

zuführen, so werden die Nachfrager sich, unter Verzicht auf die Beschäftigung der eigenen Vorproduktion, den Produkten eines höheren Produktionsstadiums zuwenden. Angebot und Nachfrage für die Erzeugnisse der verschiedenen Verarbeitungprozesse werden also schwanken und mit ihnen die auf diesen Spezialmärkten der Eisen- und Stahlwirtschaft entstehenden Preise.

Solange die Produktionmengen dieser Güter im einzelnen nicht den Bestimmungen des Rohstahlkartells unterworfen sind und solange sich der Rohstahl-Verbrauch für ihre Herstellung in den Grenzen der Gesamtmenge hält, wird die Möglichkeit einer Marktbeeinflussung dem Kartell entzogen. Die durch quantitative Bestimmungen unmögliche Kontrolle der Spezialmärkte hat dazu geführt, daß die K.R.G. sich schon zeitig mit dem Gedanken befaßt hat, nach dem Vorbild des Deutschen Stahlwerks-Verbandes die Gründung von Verkaufsverbänden für die einzelnen Stahlprodukte vorzunehmen. Die durch die Auflösung der alten Kartelle (1921/22) bei den Vertikal-Konzernen der französischen, belgischen und luxemburgischen Stahlindustrie verursachte Tendenz zur Ausbildung eigener Konzern-Handelsgesellschaften mit internationalem Streubereich haben die Forderungen der deutschen Industrie bisher vereitelt. Jedoch hat die weitere Verschlechterung des Weltmarktes in neuester Zeit zu einem Wiederaufgreifen dieser Pläne geführt [1]).

Neben diese beiden Schwächen des Kartells trat als spezieller, preissenkender Faktor, daß nach Überwindungen der Auswirkungen des Streikes die dem Kartell — ebenso wie die polnische Industrie — fernstehenden englischen Produzenten in den Kampf um den Weltmarkt wieder eintraten. Die gesteigerten Mengen, die von nun an wieder Absatz suchten, drückten die Preise wie vor Errichtung des Kartells.

Aber auch hier trat wieder ein Wandel ein. Zunächst dehnte sich die Aufnahmefähigkeit des deutschen Inlandmarktes aus, so daß der Exportdruck der deutschen Werke herabgemindert wurde. Dieses

[1]) Anfang 1930 sind für verschiedene Produkte (z. B. Stabeisen, Halbzeug, Formeisen, Grobbleche) zunächst provisorische Zentralstellen gebildet worden, die zwar nicht selbst den Vertrieb übernahmen, ihn aber, bei neuer, differenzierter Quotierung für den Export, durch Sammlung und Verteilung förderten (Kartelle mit zentraler Verkaufsorganisation, die als Kommissionäre handeln). Die endgültige Regelung soll im Laufe des Jahres 1930 erfolgen.

Digitized by Google

geringere Interesse am Weltmarkt kam zum Ausdruck in dem freiwilligen Anerbieten der Deutschen Rohstahlgemeinschaft, sich, wenn die anderen Partner in der Frage der deutschen Strafzahlungen ein Entgegenkommen zeigen würden, vom Auslandsmarkte zurückzuziehen. Anfang 1928 hatte weiterhin auch in Frankreich eine Belebung des Binnenmarktes Platz gegriffen, die einen großen Teil der ehemals exportierten Produktionmengen absorbierte. Das gesunkene Angebot führte, bei gleichzeitiger Nachfragesteigerung in den ausländischen Absatzländern, zu einer erneuten Erhöhung des Preisniveaus.

Außerhalb der Kartellpolitik gelegene Ursachen waren es also, die zur Besserung der Weltmarktverhältnisse führten, wie auch der seit Anfang 1929 einsetzende Preisfall in dem Wiederabflauen der Inlandskonjunkturen seinen Ursprung hat. Der erhöhte Exportzwang der amerikanischen Industrie nach dem Zusammenbruch der beispielslosen Haussebewegung der letzten Jahre (1929, Nov.), die Kostensenkung- und Subventionmaßnahmen der britischen und der französischen Regierung und die Spekulation auf die Lösung der deutschen Verbände und damit auch der K.R.G. haben den Entschluß der K.R.G., für das letzte Quartal 1929 eine 10 %ige Einschränkung der Produktion zu verfügen, in seinen Auswirkungen auf die internationale Preisbewegung ziemlich illusorisch gemacht.

Mit dieser Kritik an der Struktur und der Verwirklichung des Zieles der K.R.G. soll keineswegs behauptet werden, daß dieser Zusammenschluß ganz ohne Wirkungen gewesen sei. Sie hat die schärfsten Einbrüche des Preisniveaus gemildert. Vielleicht sind ihr dabei eine Reihe günstiger Momente zu Hilfe gekommen. Vielleicht wäre ohne diese günstigen Faktoren schon längst ihre Umbildung erfolgt anstelle der gelegentlichen Teilkorrekturen, die nur die offensichtlichsten Schäden beseitigten. Reformbedürftig ist das Kartell. Es ist in seinem gegenwärtigen Aufbau zu schwach für seine Aufgabe. Beherrschung der Einzelmärkte der Stahlprodukte muß das Ziel sein. Auf den Tagungen im Dezember ist dieses Ziel klar erkannt worden. Man hat über die Festlegung von Mindestpreisen für die Einzelprodukte verhandelt. Man denkt an eine syndikatsmäßige Erfassung aller aus Rohstahl erzeugten A- und B-Produkte.

Digitized by Google

Die paragraphierte Fixierung von Vereinbarungen bedeutet nicht eine Bindung auf lange Dauer. Maßnahmen, die den Zwecken nicht oder nicht mehr genügen, werden durch bessere und wirkungvollere ersetzt oder doch zu ersetzen versucht. Wenn nicht die Möglichkeit besteht, an alte, bewährte Mittel der Kartellpolitik oder Kartellorganisation anzuknüpfen, sind alle neugeschlossenen Abkommen zunächst nur Versuche, deren Bestimmungen verändert werden, sobald sie die gewünschte Wirkung nicht haben. Stete Entwicklung und Umformung ist das typische Bild, das dem Betrachter die Mehrzahl der internationalen Kartelle — aber auch der nationalen — bietet.

Von anderer Intensität war die Preispolitik der 1926 gegründeten Copper Exporter's Inc. Die Situation vor Errichtung des Kartells war durch tiefliegende[1]) und stark schwankende Preise gekennzeichnet. Neben dem Streben, die Preisschwankungen, die durch den privaten Handel und durch die Spekulation verursacht waren, zu beseitigen, war daher die Preiserhöhungtendenz auch hier von vornherein gegeben. Weil aber der Handel noch im Besitz großer Bestände war, oder — nach der Meinung der Gegenseite — weil das Kartell zunächst die Preise noch weiter drückte, um den Handel zu zwingen, seine Bestände rasch abzustoßen, kam die Erhöhungtendenz, die das Kartell nach seinen ersten Verlautbarungen bis zu einem Stande von zirka 15,50 cts. p. lb durchführen wollte, erst gegen Ende des Jahres 1927 zur Auswirkung. Die ansteigende Konjunkturkurve in den bedeutendsten Absatzländern trieb dann die Preise immer höher hinauf. Im Herbst 1928 setzt eine starke Preistreiberei ein, nach dem Bericht des Kartells durch Verschulden der Abnehmer, die sich über ihren Bedarf eindeckten, nach der Meinung der Konsumenten, weil gerade in dieser Zeit durch die Eindeckungen für den Winter (Verschiffungschwierigkeiten) wie regelmäßig in jedem Herbst, eine stärkere Nachfrage eintrat, der das Kartell durch ein stärkeres Angebot hätte entgegenkommen müssen, wenn es seinen Plan der Marktstabilisierung ernst genommen hätte. Am 3. 1. 1929 erreicht der Kupferpreis eine Höhe von 17 cts. p. lb. Wieder verursachen die Frühjahrseindeckungen, gesteigert durch Angstkäufe der Konsumenten, eine Haussebewegung,

[1]) Kupfer war neben Silber das einzige Metall, dessen Preis tief unter dem Vorkriegsniveau lag. Während die Selbstkosten zwischen 8 und 12 cts. p. lb lagen, waren die Preise im Durchschnitt: 1921 12,502 1922 13,383, 1923 14,421, 1924 13,034, 1925 14,042, 1926 13,795 cts. p lb.

Digitized by Google

die den Preis rasch bis 24 cts. p. lb hinauftreibt, dann aber jäh von einem stetigen Preissturz unterbrochen wird.

Diese Politik des Kartells ist Zielpunkt vieler Angriffe gewesen. Man wirft der Leitung vor, daß sie, statt den Markt zu versorgen, rücksichtlos egoistisch g e g e n den Markt vorgegangen sei. Aus den Reihen des Kartells dagegen wird geltend gemacht, daß es nicht der Wille des Kartells gewesen sei, eine derartige Hausse zu inszenieren, daß nicht das Kartell, sondern die Abnehmer mit ihrer ziellosen Nachfragepolitik die Schuld trügen. Das Kartell habe die Herrschaft über die Preisentwicklung verloren, es sei von der Marktlage mitgerissen worden.

Gerade dieses Eingeständnis gibt Anlaß zur Kritik. Wenn das Kartell recht hätte, wäre die ganze bisherige Marktentwicklung ohne sein Dazutun eingetreten, wäre das Kartell und seine Politik sinnlos gewesen. Genau so, wie nach dem Preissturz eine Produktioneinschränkung verfügt wurde, hätte man vorher auf die Steigerung der Nachfrage Bedacht haben müssen. Das Kartell hätte die Verpflichtung gehabt, Lagervorräte zu schaffen, die, wie vordem die Lagerhaltung des Handels, die gröbsten Spitzen der Preisausschläge ausgeglichen und die aufgeregte Käuferschaft beruhigt hätten. Dadurch ist zugleich das Kartell ein typisches Beispiel, wohin eine übersteigerte Ausschaltungtendenz des Zwischenhandels führen kann: Man kann wohl die Personen dieses Zwischenhandels beseitigen, ihre F u n k t i o n e n muß man trotzdem übernehmen. N u r w o e i n e v o l k s w i r t s c h a f t l i c h e F u n k t i o n n i c h t o d e r n i c h t m e h r b e s t e h t, i s t d i e A u s s c h a l t u n g z w e c k m ä ß i g u n d g e r e c h t f e r t i g t.

Die Angebotspolitik des Kartells hat ferner keine Rücksicht genommen auf die psychischen Auswirkungen der ständigen Preiserhöhungen. Die Ziellosigkeit und mangelnde Stabilität der Kartellpolitik hat, aus Furcht vor weiteren Preissteigerungen, naturgemäß zu zahlreichen Eindeckungen geführt, die bei vernünftiger Preispolitik, die Dispositionen für die Zukunft ermöglichte, nicht vorgenommen worden wären. Die Schuld an der zerrütteten Marktlage trägt also ohne Zweifel die Kartelleitung.

Ziel eines Kartelles darf nicht nur Anpassung des Angebots an die verringerte Nachfrage sein. Zu richtiger Politik gehört auch die A n p a s s u n g a n s t e i g e n d e N a c h f r a g e. S t a b i l i t ä t sollte das A und O der Kartellpolitik sein. Nicht nur die Interessen

Digitized by Google

der Angebotsseite dürfen den Ausschlag geben, sondern auch die der Gegenseite, weil nur die Markterkenntnis zum dauernden Erfolge des Kartells führen kann. Das Kupferkartell gehört zu den Vereinbarungen, wie sie nicht sein sollen.

Das Kartell ist geistig „amerikanischen" Ursprungs; amerikanisch ist auch seine Politik. Ich hatte jüngst Gelegenheit, mit dem Generaldirektor eines führenden deutschen Unternehmens — allerdings eines anderen Produktionzweiges — zu sprechen, der gerade von einer Konferenz mit amerikanischen Produzenten zurückgekehrt war. Sein Ausdruck, daß die Amerikaner eine „Politik in Hemdsärmeln" machten, paßt m. E. auch auf die Politik des Kupferkartells. Sie ist roh, unbedacht, ohne die Kultur, die europäischen Unternehmern und europäischen Kartellen eigen ist.

Stark angegriffen wird in neuester Zeit auch die Preispolitik des in der Durchführung von Rationalisierungmaßnahmen vorbildlichen Linoleumkonzerns, der deutschen Linoleumwerke A.G., die Ende März und Mitte Sept. 1929 ihre Preise nach anfänglicher Senkung heraufsetzten „mit dem Ergebnis, daß gegenwärtig das Linoleum im Durchschnitt um etwa 4 % teurer ist als vor Gründung des Trusts" [1]). Obwohl es sich hierbei um Auswirkungen handelt, die nur den deutschen Markt betreffen, sind sie doch insofern von Interesse, als die deutschen Linoleum Werke das stärkste Glied des von ihnen selbst errichteten internationalen Konzerns der Kontinentale Linoleum Union [2]) bilden, der neben ihr die schweizerische Gesellschaft A.G. Giubiasco, die N.V. Neederland'sche Linoleum Fabriek Krommenie, die schwedische Linoleum A.B. Forshaga (und über diese die norwegische A.S. Victoria, Sandwigen b. Oslo und die lettische Libauer Kork- und Linoleumwerke A.G.), sowie ferner das französische Werk Soc. An. Rémoise du Linoléum und die italienische S.A. Linoleum, Mailand, auf kapitalmäßiger und interessengemeinschaftlicher Grundlage umfaßt. Da der Konzern weiterhin auch mit dem englischen Verband der Linoleum-Produzenten, der British Linoleum Manufacturer's Association und mit dem deutschen Außenseiter, der Rheinische Linoleum Werke A.G., Bedburg, kartellmäßig

[1]) Preisbildung und Preisbindung im Linoleumgeschäft, in Magazin der Wirtschaft 1929/46 S. 1722.

[2]) Der Name war ein Programm wie auch die Wahl des gleichen Ausdrucks bei der Algemeene Kunstzijde Unie.

Digitized by Google

verbunden ist, liegt die Gefahr nahe — und sie wird in dem erwähnten Artikel gezeigt —, daß die Preispolitik des deutschen Unternehmens, auf dieser internationalen Verflechtung aufbauend, monopolistische Auswirkungen erfährt. Die Linoleumindustrie ist stark kapitalintensiv. Was auf diesem Gebiete durch Vereinheitlichung der Muster, Zentralisation der Produktion auf die verschiedenen Betriebe, je nach Linoleumsorten und nach Absatz im Auslande und im Inlande, und durch Austausch der Patente und Betriebserfahrungen geleistet und an Umstellungarbeiten und durch Vollausnützung der Produktionanlagen (Konsumsteigerung!) erspart werden konnte, ist durch den Konzern getan worden. Das Ergebnis war — wie man trotz des Mangels an authentischem Zahlenmaterial annehmen kann — eine Senkung der Gestehungkosten. Zur Kapitalintensität kommt die starke Abhängigkeit von ausländischen, starken Preisschwankungen ausgesetzten Rohstoffen (Leinöl, Kork, Jute). An diesen Rohstoffmärkten hat sich tatsächlich in der letzten Zeit eine Lage ergeben, die eine Preiserhöhung rechtfertigt: Die Preise für Leinöl und Kork sind gestiegen. Ob nun die Preissteigerung nicht mehr als ein Ausgleich für die Erhöhung der Rohstoffpreise ist und ob die Fixkosten-Einsparung auf Grund der durchgeführten Rationalisierung und Konzentration durch die Aufblähung der variablen Kostenbestandteile wieder aufgehoben wurde, läßt sich leider nicht beurteilen.

Für die internationalen Konzerne, deren Gebiet dieses letzte Beispiel entnommen ist, bieten sich im allgemeinen keine anderen Beurteilungmöglichkeiten als für die internationalen Kartelle. Auch hier gibt es „gute" und „schlechte" Konzerne, solche, die eine gemäßigte Preispolitik treiben und solche, die — gerade wie die Kartelle derselben Kategorie — nach möglichster Hochhaltung der Preise ohne Berücksichtigung der Käuferinteressen streben. Auch sie besitzen in seltenen Fällen ein Monopol und auch dann nicht ein mondiales, sondern nur ein regionales oder nationales, genau so wie es eine Unternehmung für einen bestimmten Ort oder für einen größeren Bezirk besitzen kann. Eine besondere Stärke haben sie im Kampfe gegen Wettbewerber. Ihre Kapitalmacht gestattet es ihnen, gegen Konkurrenten mit ganz anderen Machtmitteln aufzutreten, als es Einzelunternehmungen und Kartelle vermögen.

Digitized by Google

Mit Recht wird darauf hingewiesen, daß sie durch die Preispolitik in gesicherten Absatzgebieten die finanziellen Kräfte gewinnen, die sie zur Stärkung ihrer Position in bestrittenen Gebieten brauchen. Aber welche Einzelunternehmung, selbst das kleinste Unternehmen, huldigt diesem Prinzip nicht? Wesentlich ist nur, daß durch einen derartigen Kampf allzusehr das Augenmerk der Konzernleitung auf die bestrittenen Gebiete gelenkt wird, während die Konsumenten des unbestrittenen Marktes die Kosten dieses Kampfes zu bezahlen haben und ihre Kaufkraft nicht genügende Berücksichtigung erfährt. Diese Politik ist sowohl den Erdölkonzernen als auch dem Zündholzkonzern vorgeworfen worden. Sie ist in der Debatte über die internationalen Konzerne einer der Hauptangriffspunkte der Gegner. Aber letztlich ist diese Verfahrensweise nicht Folge des Monopols, sondern Wirkung des Konkurrenzkampfes.

Bezüglich ihrer Preispolitik sind auch die internationalen Konzerne durch das Absatzproblem gebunden. Niedrige Preise vergrößern die Absatzmöglichkeiten und geben bei Vermehrung der Produktion in der Gesamtheit größeren Gewinn. Mäßige Preise verhindern auch das Auftauchen neuer Konkurrenz. Die stärksten Konzernbildungen finden sich in Industrien mit intensiver Maschinenverwendung. Das bestehende Maschinensystem verlangt Ausnützung bis zur Grenze seiner Leistungfähigkeit, bis zur optimalen Leistung. Eine willkürliche Einschränkung schädigt Maschine, Maschinensystem und Gesamtunternehmung. Die Aufstellung neuer Einheiten bedingt bestimmte Vergrößerungen auch der gesamten anderen Apparatur, bedingt auch Vergrößerung der Absatzbasis durch Heranziehung neuer Käuferschichten. Absatzsteigerung aber ist eine Folge dementsprechender Preispolitik, eine Kausalkette, der sich auch nicht das Unternehmen oder der Konzern mit stärkster Monopolgewalt entziehen kann.

Bei Würdigung aller Gefahren, die man keineswegs unterschätzen darf, muß man nicht in den Fehler verfallen, sie zu überschätzen. Temporäre Irrwege einer — sei es staatlichen, sei es privatwirtschaftlichen — Politik wird es immer geben. Auf die Dauer gesehen sind solche Irrwege unmöglich. Sie münden entweder im Untergang oder machen eine Umkehr notwendig. Bestimmend bleibt die Ratio des wirtschaftenden Menschen. Wo die Befolgung dieser Ratio vergessen wird, macht sie eine Zurückführung auf den rationalen Stand der Dinge, eine „Rationalisierung" notwendig.

Digitized by Google

4. Internationale Verflechtung und Arbeitnehmerschaft.

Die Wahrung der arbeitwirtschaftlichen Interessen der Unternehmer ist an sich nicht Aufgabe der Kartelle, sondern ruht bei den Arbeitgeberverbänden. Dennoch ergeben sich sowohl auf nationalem als auch auf internationalem Gebiete aus der Stärke, mit der sich die im Kartell vereinigten Unternehmer und die konzernmäßig zusammengefaßten Unternehmerinteressen auch auf dem Arbeitmarkt Geltung verschaffen oder verschaffen können, Wirkungen, die den Arbeitnehmer in stärkstem Maße berühren.

Gewiß fehlen in den Vertragstexten der Kartellvereinbarungen besondere und ausdrückliche Abmachungen über die Haltung der Unternehmer den Arbeitern gegenüber. Dieses Fehlen ist aber kein Beweis, daß sie nicht doch einen Einfluß auf die Gestaltung des Arbeitmarktes ausüben können.

Bei den Konzernen entspringt diese Einwirkungsfähigkeit der Zentralisation der Gesamtverwaltung, die sich — wenigstens in Bezug auf die großen Richtlinien — auch mit dem Arbeitbeschaffungproblem zu beschäftigen hat. Bei den Kartellen ist es die Frage der Absatzsicherung bei Kontingentierungen der Produktion, die auf die Stellung der Unternehmer als Arbeitgeber einwirkt. Man denke dabei an die in den Kartellstatuten zu findende Formulierung, daß im Falle eines Streiks oder — allgemein — im Falle höherer Gewalt den davon betroffenen Unternehmungen eine Vergütung für die Stillegung ihrer Betriebe und für die Übernahme der Kontingente durch die anderen Vertragsteilnehmer gezahlt werden kann. Im Vertragswerk der Internationalen Rohstahlgemeinschaft findet sich in Artikel 7 die Klausel, „daß bei Fällen höherer Gewalt die Generalversammlung der verschiedenen Gruppen mit Stimmenmehrheit über die Höhe der Vergütung Beschluß zu fassen" hat, wobei allerdings noch zu klären wäre, ob Streik oder Aussperrung stets — oder wann sie — als solche Fälle angesehen werden könnten [1]). Klarer wird in einem anderen, mir vorliegenden Vertrage eines internationalen Kartells [2]) diese Bestimmung herausgearbeitet, indem festgelegt wird, daß im Falle unverschuldeten

[1]) Der Begriff der „höheren Gewalt" ist selbst juristisch noch nicht einwandfrei bestimmt. Die Versuche, ihn in eine straffe Formel zu fassen, sind bisher mißglückt. Ob man aber der subjektiven Theorie, d. h. der Auffassung zuneigt, daß höhere Gewalt ein Ereignis ist, das auch durch

Digitized by Google

Streiks oder Aussperrung für das betreffende Mitglied der ihm auf Grund seiner Quote zustehende Umsatz in die Anspruchverrechnung eingesetzt wird. Eine andere Möglichkeit der Unterstützung besteht darin, daß für die Übernahme der ausfallenden Lieferungen durch die anderen Kartellteilnehmer diese dem betreffenden Partner einen gewissen Prozentsatz des Brutto- oder Nettopreises als Vergütung überlassen müssen. Diese Ausgleichzahlungen erhalten den Charakter von Streiksubventionen, die die Machtstellung der Arbeitgeber den Arbeitnehmern gegenüber verstärken und gerade die Gefahren des Kapital-, Kundschaft- und Gewinnverlustes beseitigen, die den unkartellierten Unternehmer leicht veranlassen können, den Forderungen der Arbeitnehmer stattzugeben.

Dieser Einfluß der Kartelle auf das Kräfteverhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist allerdings nur in besonderen Fällen gegeben. Immerhin sind diese Beispiele geeignet zu zeigen, daß Kartelle und auch internationale Kartelle nicht ohne Wirkungen auf den Arbeitmarkt sein müssen, daß vielmehr der feste Zusammenhalt der kartellierten Unternehmer eine Einflußnahme auch auf diesem Gebiete ermöglicht.

Von größerer Bedeutung sind diejenigen Einwirkungen der Kartelle und Konzerne, die sich aus der wirtschaftlichen Tätigkeit dieser Gebilde ergeben. Je fester ein Kartell fundiert und je stärker die Machtstellung eines Konzerns ist, desto größer wird ihre Marktbeeinflussungfähigkeit sein. Die Preisbildung wird dann — soweit dies im Bereich der Möglichkeiten liegt — in einer Weise beeinflußt, daß die Erlangung „ausreichender" Preise die Rentabilität der Unternehmungen sicherstellt und eine Notwendigkeit zur Drückung der Löhne — bei der heute üblichen tariflichen Festsetzung und der Einstellung unseres Schlichtungswesens überdies

---

die höchstmögliche Sorgfalt nicht vermieden werden kann, oder ob man nach der objektiven Theorie nur dann von „höherer Gewalt" spricht, wenn das Ereignis von solcher äußeren Wucht und Plötzlichkeit ist, daß der Betroffene von vornherein nichts dagegen ausrichten kann, in jedem Falle wird man mehr Gewicht auf das Verschulden oder Unverschulden legen müssen, auf die Frage, wer Streik oder Aussperrung begonnen bzw. provoziert hat. Die geringe Prägnanz des Begriffes öffnet jedenfalls einer willkürlichen Auslegung Tür und Tor.

[2]) Da ich vertrauliche Behandlung versprochen habe, kann ich auf diesen auch im übrigen sehr interessanten Vertrag leider nicht näher eingehen.

Digitized by Google

ein sehr schwieriges und wenig erfolgversprechendes Verfahren — nicht besteht. Allerdings halte ich es für überspitzt, wenn Liefmann[1]) ausführt, daß fest organisierte Kartelle der Unternehmer den Arbeitern die Erzielung höherer Löhne erleichtern, da die Unternehmer wegen der verstärkten Möglichkeit, die Lohnsteigerung durch höhere Preise auf die Abnehmer abzuwälzen, leichter — als bei freier Konkurrenz — geneigt seien, den Arbeitern Lohnerhöhungen zuzugestehen.

Die Möglichkeit, die Preise zu erhöhen, hat in dem Problem der Ausschaltung von Käuferschichten und der Verringerung der Produktion enge Grenzen. Preissteigerungen bedeuten — falls nicht das Produkt unbedingt lebenswichtig und unersetzbar ist — Einschränkungen der Nachfrage. Käuferschichten werden von der Befriedigung dieses Bedürfnisses völlig oder zum Teil abgedrängt. Ein Leerlauf im Produktionprozeß ist die Folge. Die Preispolitik der Kartelle tendiert daher nicht nach unbedingten Preissteigerungen, sondern nur nach einer Preishöhe, die die Rentabilität der Unternehmungen unter Berücksichtigung der Tragfähigkeit des Marktes sicherstellt. Gewiß wird der Unternehmer nach vorangegangenen Lohnsteigerungen versuchen, diese Belastung durch Preiserhöhungen wieder auszugleichen, wenn nicht die Möglichkeit besteht, durch erhöhte Maschinenverwendung den gesteigerten Arbeitkosten auszuweichen, und umgekehrt durch Rationalisierung des Betriebes Kosten zu ersparen und die Gewinnspanne wieder zu erhöhen.

Diese Lösung des Kosten- und Preisproblems ist aber von ganz anderer Art als Liefmann meint. Gewiß bestehen in diesen Fragen zwischen Unternehmern und Arbeitnehmern gemeinsame Interessen gegen die Abnehmer der Produkte, eine Interessenharmonie, die sich vor allem überall dort gezeigt hat, wo die Arbeiter ein Mitbestimmungrecht bei der Preisfestsetzung eingeräumt erhalten hatten. Aber diese Interessenharmonie hört dann auf, wenn die gemeinsame Politik gegen die Abnehmer keinen Erfolg haben kann. Dann bricht der alte Interessengegensatz zwischen Unternehmern und Arbeitnehmern wieder durch. Der beiderseitige Anteil an dem Preise des erzeugten Produktes wird erneut zum Objekt der Interessenkämpfe, wird Spielball der Machtverhältnisse.

[1]) K. K. u. Tr. S. 97.

Digitized by Google

Aus solchen Machtverschiebungen erklärte es sich, daß sich aus der Kartellierung- bzw. der Konzentrationbewegung für den Arbeiter große Gefahren ergeben. Die Quotenkämpfe innerhalb eines Kartells, die durch die Aufkäufe von Werken zwecks Quotenerhöhung erfolgenden Stillegungen, die Rationalisierungmaßnahmen einer Konzernleitung oder eines Kartellmitgliedes treffen vor allem die zur Entlassung kommenden Arbeiter, falls nicht — was auf die Dauer geschehen wird — die Zusammenlegung der Produktion auf die technisch besten und wirtschaftlichsten Betriebe durch Vollbeschäftigung und Erweiterung des Absatzes diese Menschenmassen wieder absorbiert. Gruntzel[1]) wehrt sich, meiner Einsicht nach mit Recht, gegen den Gedanken, daß die Stillegung von Betrieben und die Arbeiterentlassungen eine direkte Wirkung des Kartells bzw. der Konzentrationbewegung darstellen. Er ist der Ansicht, daß diese Erscheinungen Folgen der Krise seien, die voraus ging, und daher auf das Schuldkonto der freien Konkurrenz gehörten. Ziel des Kartells sei im Gegenteil oft, Erschütterungen des Arbeitmarktes zu vermeiden.

Für die Arbeitnehmer ist nicht nur die Höhe ihres Lohnes wichtig, sondern auch und vor allem die Stetigkeit dieser Lohnhöhe und die Stetigkeit der Beschäftigung überhaupt. Diese Wünsche treffen sich mit den Zielen der Kartellierungbestrebungen. Kartellpolitik bezweckt eine Ausschaltung der Krisenerscheinungen. Sie will vermeiden, daß die Unternehmer unter dem Anreiz hoher Preise in Zeiten eines wirtschaftlichen Aufschwungs verleitet werden, ihre Produktionanlagen übermäßig auszudehnen, oder daß aus demselben Grunde neue Produzenten entstehen. Sie verhindern also größere und nachhaltigere Überproduktionen und nehmen dadurch in Zeiten rückläufiger Konjunktur dem Rückschlag die gefährlichsten Auswirkungen. Die so bedingte Nivellierung der Produktiontätigkeit bedeutet für den Arbeiter eine Sicherheit. Er läuft geringere Gefahr, bei Verknappung der Absatzmöglichkeiten entlassen zu werden. Der gleichen Tendenz folgen die internationalen Organisationen. Auch sie versuchen, die Produktiontätigkeit aller ihrer nationalen Mitgliedsgruppen zu sichern bzw. sie den Marktmöglichkeiten anzupassen. Internationale Konzerne nehmen ihre Expansion nach dem

[1]) Über Kartelle, S. 137/138, desgleichen auch in: Sieg des Industrialismus, S. 124.

Digitized by Google

Auslande — zu einem gewissen Teil — aus produktion- oder absatzwirtschaftlichen Gründen vor, immer um dadurch die Sicherung mit Rohstoffen oder Absatzgelegenheiten oder die notwendigen Kapitalien zu erreichen, arbeiten also in einer Richtung, die durchaus mit den Bestrebungen der Arbeitnehmer, die Beschäftigungschwankungen zu bekämpfen, in Einklang steht. Wenn für die internationalen Kartelle und Konzerne hierbei allerdings noch keine zahlenmäßigen Beweise vorliegen, so berechtigen doch die Besserungen, die sich aus der nationalen Kartellentwicklung in normalen Zeiten für die Arbeiter ergeben haben, zu der Hoffnung, daß sich die internationalen Gebilde in gleicher Weise auswirken werden.

Die Gefahr für die Arbeiter, die sich aus einer Spezialisierung der Produktiontätigkeit, einer Stillegung von Betrieben ergibt, ist im Rahmen internationaler Gebilde zwar nicht ausgeschaltet aber doch verringert. Allerdings wird der Konzern — falls der Erwerb durch Ankauf bestehender Werke vor sich gegangen ist — unter den ihm gehörigen inländischen Unternehmungen eine Auslese nach der Leistungfähigkeit der Betriebe treffen (z. B. deutsche Zündholzindustrie). Hierin also entsprechen sie in ihren Wirkungen durchaus denjenigen der nationalen Gebilde. Eine Freisetzung von Arbeitkraft wird erfolgen, jedoch vielleicht unter geringeren Härten, als bei einer zwangsweisen Stillegung der Betriebe als Ausfluß der freien Konkurrenz. Es ist natürlich fraglich, ob alle diese Arbeiter in den leistungfähigsten Werken wieder Arbeit finden können. Jedoch sind, wie bereits betont wurde, die Übersättigung eines Gewerbezweiges mit Produzenten und daher auch die notwendigen Stilllegungen rückständiger Betriebe Folgen der vorangegangenen Überausdehnung in der Zeit des freien Wettbewerbes, nicht einer den volkswirtschaftlichen Interessen entgegenstehenden, willkürlichen Politik des Konzerns.

Für eine Schädigung der gesamten nationalen Arbeiterschaft des betreffenden Gewerbezweiges durch die vollständige Schließung aller Fabriken des Inlands und durch die Übernahme der gesamten Produktiontätigkeit durch eine ausländische Konzerngesellschaft liegt bei den internationalen Konzernen keine Gefahr vor, weil die Entwicklung des Konzerns über die Staatsgrenzen hinaus meist mehr eine Zergliederung und Abspaltung als eine Konzentration darstellt. Sie schaffen also gerade für die nationale Arbeiterschaft Arbeit und Brot. Daß sie auf der anderen Seite auch eine Gefahr für schon

Digitized by Google

bestehende Unternehmungen sein können, darf allerdings nicht übersehen werden.

Das Gemisch von günstigen und ungünstigen Wirkungen auf die Arbeitnehmer hat naturgemäß ihre Stellungnahme zu diesen Unternehmung-Zusammenschlüssen beeinflußt. Die Arbeitnehmerverbände lehnen grundsätzlich die internationale Entwicklung der Unternehmungverflechtung und die Ausdehnung der internationalen Bindungen und Vereinbarungen nicht ab — eine Einstellung, die zum Teil dadurch verständlich ist, weil diese Bestrebungen gewisse Anklänge an die von ihnen erwünschte planwirtschaftliche Gestaltung der Produktiontätigkeit haben, sei es im Sinne der Marx'schen Konzentration- und Expropriationlehre [1]), sei es, gemäßigter und lebenswahrer, im Sinne der internationalen Angleichung der Arbeitbedingungen und der Aufwärtsentwicklung des Proletariats. Die Stellungnahme geht sogar in einzelnen Fällen über die bloße Billigung bzw. Anerkennung hinaus. Aus den Reihen der Arbeiter selbst sind Pläne zur internationalen Kartellierung entwickelt worden, wie z. B. die Anregungen, die der Sekretär des Internationalen Bergarbeiterverbandes, Hodges, zur Schaffung eines internationalen Kartells der Kohlenproduzenten gegeben hat, weil er von der internationalen Kartellierung eine bessere Möglichkeit zur Regelung der Lohn- und Arbeitzeitfrage erhofft, als sie staatliche Abkommen geben können.

Immerhin ist diese Gemeinschaftarbeit erst im Stadium der Vorfühlung. Ein Erfolg, ja selbst nur eine Verständigung, ist bisher nicht zu verzeichnen. Infolgedessen sind die Organisationen der Arbeitnehmer vorerst andere Wege gegangen, die ein gewisses Mitbestimmungrecht — Motto ist das „Interesse der Allgemeinheit" — der Arbeitnehmer in den Leitungen der Kartelle und Konzerne sichern und, zur Beschränkung der drohenden Gefahren, eine allgemeine, gesetzlich festgelegte Kontrolle der Unternehmung-Zusammenschlüsse bringen sollen.

---

[1]) S. z. B. Georg Heidenreich: Die Kapitalkonzentration in Deutschland, in Keramischer Bund 1929/43 v. 26.10.29: „Die Arbeiterschaft muß dagegen eine geschlossene Front ihrer politischen und wirtschaftlichen Organisation aufrichten, und wird dann imstande sein, Einfluß auf die Geschäftsführung und Verwaltung dieser Riesengebilde zu bekommen und sie zu übernehmen, wenn sie für die Vergesellschaftung reif geworden sind".

Digitized by Google

Der ersten Richtung ist durch die Forderung einer Vertretung der Arbeitnehmerschaft in der Geschäftsleitung der nationalen und internationalen Kartelle, Konzerne, Großunternehmungen usw. oder — was im Prinzip dasselbe ist — durch den Plan eines Ausbaues des Betriebsrätesystems für die Unternehmung-Vereinigungen Ausdruck gegeben worden. Allerdings ist die Durchführung dieser Forderungen nicht ohne Schwierigkeiten, sofern man darauf ausgeht, die Zusammenfassung der Betriebsräte in Parallele zur Konzernstruktur aufzubauen. Denn einmal muß eine derartige hirarchische Gliederung des Betriebsrätesystems trotz der Analogie der Organisation keine Vergrößerung ihrer Machtstellung gegenüber den Unternehmungleitungen zur Folge haben, weil ihr eine gleichstarke Interessenverflechtung der in den einzelnen Betrieben beschäftigten Arbeiter als Grundlage fehlt [1]). Ferner ist die Anwendung dieses Systems auf internationalem Gebiete besonders deswegen problematisch, weil nicht in allen Ländern die Arbeitnehmer gleich stark und unter gleichen organisatorischen Prinzipien zusammengeschlossen sind.

Die zweite Forderung verlangt eine Reform der Kartellgesetzgebung, sowohl auf nationalem als auch internationalem Gebiete. Anknüpfend an die Unzulänglichkeit der deutschen Kartellgesetzgebung (ich gebe hier die Stellungnahme der deutschen Arbeiter wieder) erheben die Arbeitnehmer, nach dem Vorbilde der amerikanischen, norwegischen und kanadischen Regelung, die Forderung auf eine Verstärkung dieser Gesetzgebung im Sinne einer öffentlichen Überwachung durch ein besonderes Kontrollamt, dessen Aufgaben in der Führung eines Registers für alle Satzungen und Beschlüsse von Unternehmung-Organisationen, der Vornahme von Untersuchungen über das Bestehen und die Wirksamkeit dieser Gebilde, insbesondere über die Grundlagen ihrer Preispolitik, in der Aufhebung und Abänderung von Beschlüssen und Vereinbarungen, die gegen die Interessen der Gesamtwirtschaft verstoßen, ferner in einer regelmäßigen Berichterstattung an den Reichstag und den Reichswirtschaftrat und schließlich auch in einer Kontrolle der internationalen Kartelle und Konzerne, soweit sie das Staatsgebiet oder die innerwirtschaftlichen Interessen berühren, liegen sollen. Über den letzten Punkt soll die Regierung unter Mitwirkung des

[1]) S. a. Spieß a.a.O., Kartellmacht und Arbeitnehmer.

Digitized by Google

Völkerbundes Vereinbarungen mit anderen Staaten abschließen, die eine scharfe Überwachung der internationalen Verflechtungen durch die Errichtung eines internationalen Monopolamtes sicher stellen.

Mit dem Plane, eine Zentral- und Überwachungstelle des Völkerbundes für die internationalen Kartelle und Konzerne zu schaffen, sind die Arbeitnehmer auch auf der Weltwirtschaftkonferenz zu Genf aufgetreten. Hier aber fanden sie, wie das ganze Problem der internationalen Kartellierung, nicht den erhofften Resonanzboden. Eine spezielle, empfehlende oder ablehnende Stellungnahme wurde vermieden. In gleicher Weise ist die Konferenz nur sehr zurückhaltend auf die Frage der überstaatlichen Kartell- und Konzernkontrolle eingegangen. Ein Interesse an dem Problem wurde zwar bekundet durch den Beschluß, daß sich die Wirtschaftabteilung des Völkerbundes mit den Formen der Zusammenschlußbewegung und ihren Wirkungen in Zukunft durch Sammlung von Material beschäftigen solle. Die rechtliche Behandlung der Organisationen wurde jedoch den einzelnen Staaten überlassen, weil die Aufstellung eines eigenen überstaatlichen Gesetzeswerkes wegen der Verschiedenheit der Maßnahmen, welche die Regierungen der einzelnen Länder ergriffen haben, und wegen der Divergenz der Auffassungen unmöglich sei.

5. Internationale Kartelle und Konzerne und das Schutzzoll-Problem.

Durch nichts ist der Handelsverkehr in der Nachkriegszeit so sehr erschwert worden wie durch die verstärkten Autarkiebestrebungen. Neue Zollgrenzen wurden errichtet, vorhandene erhöht, die Tarife wurden in unzählige Unterpositionen mit verschiedentlichster Benennung und in verschiedenartigster Gruppierung und Klassifikation der Waren und Warengattungen zerstückelt, ganz zu schweigen von den verwaltungsmäßigen Maßnahmen und den vielfach üblichen Schikanen bei der Durchführung der Zollformalitäten. Die Unhaltbarkeit dieses Zustandes führte dazu, daß die Weltwirtschaftkonferenz von 1927 diese Fragen auf ihren Arbeitplan setzen mußte. Das Resultat ihrer Verhandlungen war

Digitized by Google

die Herausarbeitung aller Gründe, die sich, vom Standpunkt der weltwirtschaftlichen Verflechtung, gegen jene Abschließungtendenzen anführen ließen, und die Anempfehlung von Maßnahmen, die die Überspannung mildern und beseitigen sollten. Die Autorität der Konferenz und des Völkerbundes aber endet mit der theoretischen Stellungnahme. Ihre Überzeugungkraft ist nur moralischer, nicht machtpolitischer Natur. Die praktische Durchführung der „Empfehlungen" ist Sache der einzelnen Regierungen und die staatspolitischen Gegensätze hindern sie daran, diese Grundgedanken in die Tat umzusetzen. Vielleicht werden gewisse Ansätze gemacht, der Erfolg ist aber entweder erst das Resultat langjähriger Bemühungen — und das ist meist zu spät, weil sich dann schon wieder andere Grundlagen herausgebildet haben, künstliche Verschiebungen sich zu Dauererscheinungen verfestigt haben — oder die Versuche gehen über das Vorstadium nicht hinaus, weil der Gesamtkomplex der Fragen wegen der durcheinanderwirrenden Beziehungen und Verknüpfungen unlösbar ist.

In view of the difficulty experienced by Governments — compelled as they are to consider in a variety of interests not only economic but political — in making the least improvement in international economic relations, it is quite natural that the idea should have arisen, that economic circels would do better to rely on themselves and to try to arise at an understanding in order to check unlimited competition [1]). Statt staatlicher Unterhandlungen also private, statt Handelsverträgen und Zollunionen — oder ihnen vorangehend und sie erleichternd — Vereinbarungen und Verbindungen der Unternehmungen der verschiedenen Länder, internationale Kartelle und Konzerne. Gewiß sind diese Gebilde aus den Erschwerungen der weltwirtschaftlichen Beziehungen herausgewachsen, gewiß sind sie Reaktionen der Wirtschaftkräfte gegen jene einengenden Maßnahmen der Regierungen. Sind sie aber wirklich geeignet, auf die Dauer die notwendige Hilfe zu gewähren, vermögen sie ihrerseits wieder auf die Zollpolitik der Staaten einzuwirken?

Zweckmäßig wird eine Zweiteilung der Betrachtung vorgenommen werden müssen: Nach den Wirkungen internationaler Kartelle und Konzerne auf die Schutzzollpolitik der Länder, deren Industrien sich kartelliert haben, und nach den Wirkungen auf diejenigen

---

[1]) Großmann, Eugène a.a.O. S. 26.

Digitized by Google

Länder, die von der Zufuhr kartellierter Produkte abhängig sind, deren Unternehmer sich jedoch den Vereinbarungen nicht angeschlossen haben.

Die Vereinbarungen, ganz gleich welcher Art sie sind, gehen letztlich auf eine Veränderung d. h. Steigerung des Weltmarkt-Preisniveaus hinaus. Durch die Aufteilung der Absatzgebiete und Reservierung der Heimatgebiete versuchen die Gebietskartelle die Konkurrenz auf den verschiedenen Märkten zu verringern, und was das Rayonnierungskartell durch die gebietsmäßige Verteilung und Abgrenzung des Angebotes erstrebt, das ist auch das Ziel der Kontingentierungkartelle und der Kartelle mit zentraler Absatzorganisation, die das Angebot unter Berücksichtigung der Absatzmöglichkeiten mengenmäßig verknappen. Es kommt hinzu, daß die Kartellarten meist kumulativ angewendet werden, so daß für die Heimatgebiete und gewisse politisch oder wirtschaftlich zugehörige oder nahe gelegene Distrikte ein Schutz vor Belieferung durch die anderen Vertragsteilnehmer festgelegt wird, während die von dieser Regelung freigebliebenen Gebiete mengenmäßig aufgeteilt werden. Da an die Stelle des Zollschutzes der kartellmäßig garantierte Heimatschutz tritt, so würde einem Abbau der Zollschranken für die kartellierten Produkte nichts im Wege stehen, weil sie von nun an ohne praktischen Wert wären. Ja, der Ersatz des Zollschutzes durch die Schutzvereinbarungen des Kartells schüfe sogar noch viel günstigere Verhältnisse für die Produzenten, als sie der Zoll ihnen gewährt, weil der Zollschutz nicht immer ausreicht, um Importe zu verhindern, während private Vereinbarungen jede Einfuhr, abgesehen von vielleicht zugestandenen Kontingenten, unmöglich machen würde, so daß den inländischen Unternehmern oder ihren nationalen Kartellen die Beeinflussung des Inlandmarktes allein verbliebe — sofern das internationale Kartell umfangreich und stark genug ist, um die Garantie der Heimatschutzbestimmungen auch gegenüber allen Außenseitern durchzuhalten.

Hierin liegt bereits das erste Unsicherheitsmoment. Internationale Kartelle umfassen selten alle Unternehmungen ihrer Branche in allen Ländern, und es gelingt ihnen auch nicht immer, mit den außenstehenden Firmen oder Unternehmergruppen zu einem besonderen Akkord zu kommen, der die vollkommene, ungestörte Einhaltung der Kartellbestimmungen gewährleistet. In diesen Fällen sind die kartellierten Unternehmer trotz der Kartellgarantie auch noch

Digitized by Google

fernerhin an der Beibehaltung der Schutzzölle interessiert.

Das Interesse an der Aufrechterhaltung der Zollschranken steigert sich, weil die Dauer internationaler Kartelle relativ kurz ist und auch durch verschiedene Kündigungmöglichkeiten unbestimmt gehalten wird. Der Zollschutz garantiert bei einem plötzlichen oder vertragsmäßigen Ablauf der Vereinbarungen wenigstens den status quo ante und bedeutet darüber hinaus noch einen gewissen, die ausländische Konkurrenz schreckenden Rückhalt für Ergänzung- oder Verlängerung-Verhandlungen.

Für die Beibehaltung des Zollschutzes spricht ferner — vom Standpunkt der Konsumenteninteressen aus — die stete Möglichkeit, daß unter dem Anreiz, den die durch das Kartell erlangte Markt- und Preisstabilisierung im Inlande bietet, neue Außenseiter entstehen — sofern diese Gefahr nicht durch den großen Kapitalaufwand für die Erstellung der Produktionsanlagen, durch den Besitz von Patenten und durch die lange Anlaufzeit praktisch ausgeschaltet ist. Insgesamt also Widerstände, die sich mit diesen Mitteln nicht überbrücken lassen.

Gegen den Plan einer Senkung der Zollschranken und ihrer Ersetzung durch Bereitschaftzölle, die bei Gefährdung der nationalen Wirtschaft gegenüber internationalen Kartellen erhoben werden könnten, hat sich Berkenkopf[1]) ausgesprochen. Er weist mit Recht darauf hin, daß eine solche Wirtschaftpolitik unübersehbare politische Folgen haben könnte, weil hinter jeder dieser internationalen Wirtschaftmächte bei der engen Verflechtung von Wirtschaft und Politik auch die Regierungen stehen, die sie aus nationalwirtschaftlichen Überlegungen heraus fördern, so daß eine unfreundliche Haltung gegenüber diesen Wirtschaftgebilden auch politische Verwicklungen hervorrufen könnte.

Bisher wurden nur die möglichen und tatsächlichen Wirkungen des internationalen Unternehmerzusammenschlusses in Kartellen auf das Zollproblem betrachtet unter der Voraussetzung, daß beide (oder mehrere) Partner an den gegenseitigen Märkten kein Interesse haben, bzw. daß das starke Interesse des einen Kontrahenten zu einer Reservierung des Gebietes für sich selbst und zu einer Ausschaltung des anderen führt. Nun ist aber auch möglich, daß dem Vertragspartner eine Belieferung des Inlandsgebietes einer anderen

[1]) Internationale Kartelle a.a.O.

Digitized by Google

Mitgliedsgruppe zugestanden wird und zwar in bestimmten Kontingenten. Für diesen Partner würde die Belastung durch den Zoll ein Nachteil sein, weil er von dem erzielten Preise noch die Zollkosten abzusetzen hätte, ehe er seinen „Preis" erhält[1]). In solchen Fällen wird das importierende Kartellmitglied ein Interesse an der Herabsetzung der Zölle haben und die Politik des Importlandes könnte dieses Interesse benützen, um den Zoll als Kompensationobjekt für die Gewährung von Zollvorteilen auf anderen Gebieten zu verwenden. Dann kann die internationale Kartellierung tatsächlich zu einer Senkung von Zöllen führen, nicht nur auf dem Gebiete des kartellierten Produktes, sondern auch für andere Produkte. Sie kann so den Anstoß geben zu einer allgemeinen Erniedrigung der Zollschranken, weil die Kompensationverhandlungen immer neue Möglichkeiten aufzeigen. Aber das sind wiederum nur Möglichkeiten; ihre praktische Durchführung steht hinter den gedanklichen Schlüssen weit zurück, weil die internationale Kartellierung und die kartellierten Produkte nur einen verschwindend geringen Teil der gesamten Außenhandelsbeziehungen umfassen.

In den Empfangsländern kartellierter Produkte, die selbst diese Produkte herstellen, aber außerhalb der Kartellvereinbarungen bleiben, wird ebenfalls ein Zoll seinen Sinn verlieren. Die Kontingentierung oder Preisvereinbarung wird einen Ausfuhrpreis der kartellierten Güter ergeben, der, bei nicht allzu stark differierenden Produktionbedingungen, in jenen außenstehenden Ländern, die bisher ihre Produzenten gegen einen niedrigeren Weltmarktpreis schützen mußten, eine Herabsetzung des Zolles, bzw. eine Vermeidung neuer Zölle oder Zollerhöhungen gestattet, weil das Kartell — sofern es nicht eine Dumpingpolitik auf diesen Märkten betreibt, um den Anschluß der dortigen Industrie zu erzwingen — mit seiner Preiserhöhung die Funktion des Schutzzolles übernimmt. Für Länder mit künstlich hochgezüchteten Industrien, deren Produktionkosten wegen der ungünstigen Erzeugunggrundlagen höher als der Kartellpreis sind, wird sich zwar eine Beseitigung der Zölle nicht vornehmen lassen. Immerhin wäre auch hier — falls nicht die Furcht vor einer

[1]) Dieser Nachteil ist aber nur gegenüber den inländischen Produzenten, denen der Preis ohne einen Abzug zugute kommt, nicht immer jedoch im allgemeinen gegeben, da das Preisniveau so hoch sein könnte, daß er nach Abzug der Zölle immerhin eine Vergütung erlangt, die seinen eigenen Inlandspreisen nahe kommt.

Digitized by Google

Kampfpolitik oder einer baldigen Wiederauflösung des Kartells überwiegt — eine Senkung der Zölle im Verhältnis zur Erhöhung der Importpreise möglich. Die Vorbehalte, die gemacht werden mußten, zeigten auch hier wieder die geringe praktische Durchführbarkeit der theoretisch gegebenen Möglichkeiten.

Die Empfangsländer müssen aber nicht immer gleichzeitig Konkurrenten sein bzw. kann die Bedeutung der inländischen Produzenten des international kartellierten Gegenstandes von so untergeordneter Art sein, daß ein Schutz nicht in Frage kommt. Wenn sich die industrielle Tätigkeit dieser Länder vorwiegend auf die Verarbeitung der kartellierten Produkte bezieht, dann bedeutet die Kartellierung der Vorprodukte und die aus ihr — wahrscheinlich — resultierende Preiserhöhung eine Verteuerung dieser Verarbeitungproduktion und damit eine Erschwerung der Wettbewerbsverhältnisse gegenüber den gleichen Produzenten der Kartelländer. „Der Vorsprung, den normaler Weise alte Industrieländer aus der Schulung ihrer Arbeiter und Angestellten sowie aus langjährigen Organisationerfahrungen zu haben pflegen, und der für die Lieferungländer durch die Kartellierung wieder zur Geltung kommt, macht sich im Neuland naturgemäß als Schwächung geltend“ [1]). Damit wird ein neues Zollproblem akut, der generelle Abbau des Schutzzollsystems wird illusorisch gemacht, weil diese Länder nunmehr für ihre Verarbeitungindustrie zu Schutzzöllen greifen müssen, um die Vorzugsstellung der alten Industrieländer auszuschalten. Es wird von der volkswirtschaftlichen Wichtigkeit des gefährdeten Produktionzweiges und von den der Wirtschaftpolitik des betreffenden Staates zugrunde liegenden Anschauungen abhängen, in welchem Sinne die Zollpolitik in einem solchen Falle tendiert. Sie wird beeinflußt werden von Machtverhältnissen und gewissen Ideen wirtschaftpolitischer oder machtpolitischer Art. Sie wird dagegen oft nicht getragen werden von Gedankengängen wirtschaftlicher Vernunft, die, im Falle einer künstlichen Stärkung eines Gewerbezweiges auf Kosten der sonstigen Ausnützungmöglichkeiten der wirtschaftlichen Kräfte des Landes ohne die naturgegebene und durch jahrzehntelange Tradition erarbeitete Grundlage, für die Abstellung derartiger Maßnahmen im Sinne einer internationalen Arbeitteilung sprechen würde, falls nicht die Notwendigkeit besteht, zur Aus-

[1]) Wiedenfeld, Kurt, K. und K., S. 55, dgl. Internationale Kartelle, S. 112.

Digitized by Google

nützung der im Lande schlummernden Kräfte eine „Erziehung" vorzunehmen.

Die Abdämmung der Schutzzollwelle durch internationale Kartelle ist also in Wirklichkeit, trotz der im positiven Sinne ausfallenden gedanklichen Erwägungen, sehr zweifelhaft. Es ist nicht zu leugnen, daß sie Besserungen bringen können. Es ist aber gleichzeitig nicht zu übersehen, daß diesen Möglichkeiten vielfache Hemmungen entgegenstehen, von denen nicht die geringste die ist, daß — wie in einem späteren Abschnitt noch zu zeigen sein wird — der Umfang der internationalen Kartellierung im Verhältnis zu den Gebieten, in denen sich der Gedanke der nationalen und interstaatlichen Kooperation noch nicht durchgesetzt hat und sich aus sachlichen Gründen vielleicht auch nicht durchsetzen wird, zu gering ist, um tiefergreifende Wirkungen auszuüben.

Auch die konzernartige Expansion auf internationalem Gebiete, und gerade sie mit besonderer Stärke, ist eine Reaktion gegen die Handelshemmnisse. Die durch die Zollhöhe inhibierte oder erschwerte Einfuhr der von einer ausländischen Unternehmung hergestellten Produkte führt zu einer Verlagerung von Produktionstätten in das Inland, indem die am inländischen Absatzmarkt interessierte Gesellschaft bestehende Werke aufkauft oder neue errichtet. Setzt man den Fall, daß jene Unternehmung die einzige Produzentin oder Importeurin ist, oder daß alle bestehenden Unternehmungen diese Verlagerung vornehmen, und daß die Inlandsproduktion nunmehr für die Deckung des inländischen Bedarfes ausreicht, so daß ein Einfuhrinteresse nicht mehr besteht, dann werden Einfuhrzölle naturgemäß überflüssig werden.

Aber diese Verlagerungen von Produktionstätten, die Inbetriebnahme einer inländischen Tochtergesellschaft des ausländischen Konzerns war doch nur eine Notmaßnahme, ausgelöst durch das privatwirtschaftliche Interesse der Stammunternehmung, die den früheren Absatzmarkt, der ihr durch Zollschranken verwehrt oder eingeengt wird, und die Gewinne, die sie aus diesem Absatz zog, nicht verlieren will. Das Fallen der Zollschranken würde nunmehr die Konzernleitung vor die Frage stellen, ob jene Tochterunternehmung weiter bestehen, ob eine Zentralisierung der Produktion auf das Stammunternehmen, also eine Entinternationalisierung des Konzerns unter Wiederaufnahme der Einfuhr oder ob schließlich

Digitized by Google

eine Zweiteilung in der Marktversorgung durch Inlandsproduktion einerseits und Einfuhr andererseits vorgenommen werden soll. Die Beantwortung dieser Frage ist durchaus von privatwirtschaftlichen, kalkulatorischen Erwägungen abhängig. Bietet die inländische Produktion wegen des Frachtkostenelements oder wegen sonstiger natürlicher Vorzüge (Rohstoffe, Arbeitkräfte) Vorteile, so wird die vorgenommene Dezentralisation bestehen bleiben. Liegen aber jene Vorteile nicht vor, sind im Gegenteil alle Kostenerwägungen für eine Bevorzugung der zentralen Produktion und der Einfuhr, so wird dieser zweite Weg beschritten werden, wenn nicht der einmal vorgenommene Aufbau des neuen Werkes gegen eine Schließung der Betriebe und für eine vorübergehende oder dauernde Aufrechterhaltung der dortigen Produktiontätigkeit spricht. Für den S t a a t, der durch seine Zollpolitik die nationalen Produktivkräfte wecken und seine Bevölkerung zur Beschäftigung mit diesem Gewerbezweig anregen oder in der Ausübung schützen wollte, ergibt sich stets die Gefahr, daß die betriebsökonomischen Erwägungen der Konzernleitung nach der Aufhebung der Zollschranken zu einer seinen Absichten entgegenstrebenden Regelung sofort oder in der Zukunft bei Vergrößerungen des inländischen Absatzes führen werden, falls es nicht möglich ist, durch Verträge zwischen Staat und Konzern eine Beibehaltung des bisherigen Zustandes durchzusetzen. Je stärker die internationale Verflechtung ist, um so weniger wird der Staat die Möglichkeit haben, in jedem Einzelfall auf dem Vertragswege — nur dieser, nicht eine gesetzliche Regelung käme in Frage — seine wirtschaftpolitischen Interessen durchzusetzen. Der verschiedene Stand der ausländischen Interessen im Inlande ließe im übrigen eine generelle Regelung nicht zu. Vielleicht müßte er sich zu Zugeständnissen bereit finden, die der Gesamtwirtschaft zugunsten eines einzelnen Produktionzweiges Schaden brächten.

Es muß noch hinzugefügt werden, daß internationale Konzerne oft gerade ein I n t e r e s s e an Zöllen haben, sobald die Errichtung der Betriebe im Zollinland durchgeführt ist, weil sie dann durch die möglicherweise eintretende Erhöhung des inländischen Preisniveaus einen besonderen Nutzen herauswirtschaften können, der die Gewinnquote, die der Mutterunternehmung zufließt, um ein beträchtliches erhöht. Ihre Politik wird dann vielleicht dahin gehen, daß sie unter dem Deckmantel nationaler, vorzugsweise arbeitmarktpolitischer Wünsche für ein Bestehenbleiben des Zolles Stimmung machen.

Digitized by Google

Andererseits erzeugt die Monopolisierunggefahr durch einen Konzern für den betroffenen Staat die Notwendigkeit, zum Schutze der Konsumenten Maßnahmen zu treffen, die diese Gefahr einzudämmen vermögen. Er wird sie, falls es nicht gelingt, ein gewisses Mitbestimmungrecht bei der Preisbemessung durch seine Vertreter, durch eigene Produktiontätigkeit oder durch die rechtliche Anordnung von Arbeitnehmervertretungen in der Leitung der Unternehmungen (Betriebsräte, Konzernräte) durchzusetzen, darin finden, daß er die Zölle ermäßigt, um der ausländischen Konkurrenz den Inlandsmarkt zu erschließen. Bestehen zwischen dem Konzern und diesen anderen Unternehmungen oder Konzernen selbst wieder Vereinbarungen, die eine Marktregelung vorsehen, so ist auch dieses Mittel ohne Wert. Allerdings sind selbst die stärksten internationalen Konzerne nicht ohne Konkurrenz. Die Beseitigung der Schutzzölle wird also ein Weg sein, dieser Konkurrenz auch auf den Inlandsmärkten Eingangsmöglichkeiten zu geben, falls die Preispolitik des Monopolisten es notwendig machen sollte. Die auf dieser Basis stattfindende Zollsenkungaktion ist aber nicht mehr eine positive Wirkung der internationalen Konzernverflechtung, sondern eine Gegenmaßnahme gegen sie und ihre gefürchteten Gefahren.

Gewiß kann man mit Liefmann[1]) sagen, daß mehr als durch internationale Kartelle für die Beseitigung der Schutzzollhemmungen von den internationalen Konzernen zu erwarten ist, aber diese „Erwartung" wird vielleicht erst in einer sehr fernen Zukunft erfüllt werden, wenn tatsächlich einmal einige Produktionzweige von einigen wenigen internationalen Mächtegruppen beherrscht werden. Heute befindet sich die Entwicklung der internationalen Verflechtungbewegung erst in einem Anfangstadium. Die meisten der vielfältigen industriellen Verbindungen über die Grenzen eines Landes hinaus sind noch ohne allgemeine, weltwirtschaftliche Bedeutung. Als eine Summe von kleinen Einzelerscheinungen sind ihre Wirkungen vornehmlich nicht weltwirtschaftlicher oder volkswirtschaftlicher, sondern privatwirtschaftlicher Natur. Nur einzelne wenige Gebilde ragen aus diesem Gewirr kleiner und kleinster Flechtwerke heraus als Organisationen in bestimmten, dafür besonders geeigneten Industriezweigen. Ihre Wirkungen sind daher nur als Einzelwirkungen faßbar und wertbar. Die Lage des Einzel-

[1]) K. K. u. Tr., S. 195.

Digitized by Google

falles wird bei den internationalen Kartellen wie bei den interstaatlichen Konzernen nur bestimmte Einzelmaßnahmen notwendig und möglich machen. Internationale Kartelle und Konzerne bedeuten also in ihrer heutigen Gestalt und in ihrem heutigen Umfang keine Lösung und Überwindung der weltwirtschaftlichen Hemmnisse, weder im allgemeinen, noch im besonderen für die Neugestaltung der Zollfrage.

6. Die Auswirkungen der internationalen Kartell- und Konzernbildungen auf das „Dumping".

Unter Dumping versteht man [1]) den Auslandsverkauf (bzw. das Angebot) einer Ware zu einem Preise, der niedriger ist als der Preis, der zur gleichen Zeit im Inland für die gleiche Ware vom gleichen Produzenten erlangt oder gefordert werden kann. Abweichend von diesem allgemeinen Dumpingbegriff stellt z. B. das englische Anti-Dumping-Gesetz als Dumping hin, wenn der Auslandspreis der Ware niedriger als die Produktionkosten des Gutes ist. Der Begriff des Dumpings ist also nicht völlig eindeutig gefaßt.

Nach der Entstehung dieser Differenzierung zwischen Inlands- und Auslandspreis unterscheidet man verschiedene Formen. Die eine Art bezeichnet man als Subventiondumping mit seiner Unterform, dem Frachtdumping, einer Form, bei der die niedrigere Ausfuhr-Preisstellung durch eine private oder staatliche Beihilfe, die einen Teil der Kosten deckt oder verringert, hervorgerufen wird. Andere sind das soziale Dumping, das kein Dumping im obigen Sinne ist, sondern ein „falsches", weil die niedrigeren Löhne, die längere Arbeitszeit, die geringeren sozialen Lasten usw. in gleicher Weise Inlandspreise und Auslandspreise beeinflussen,

[1]) Trendelenburg, Memorandum on the legislation . . . S. 5: Dumping means selling a commodity abroad at a price lower than its selling price for internal consumption in the exporting country.

Viner, Memorandum on Dumping: Dumping is used to signify sales for export at lower prices than those charged at the same time and under like circumstances to buyers for the domestic market.

Viner bezeichnet ferner als Dumping, wenn eine Ware, die keinen Inlandsmarkt hat, nach dem einen Importlande billiger verkauft wird als nach dem anderen.

Digitized by Google

eine Differenz also nicht vorhanden ist, wohl aber eine Differenz zwischen Ausfuhrpreis im Exportlande und Produktionkosten im importierenden Lande (gerade gegen diese Art wendete sich das englische Gesetz!), ferner das Währung-Dumping, bei dem durch das Auseinanderklaffen von Binnenwert und Außenwert des Geldes bei einem stärkeren Absinken des Außenwertes der Exportpreis relativ (d. h. in fremder Valuta) niedriger ist als der Inlandspreis, schließlich das allgemeine oder gewöhnliche Dumping, über dessen Entstehung noch einige Ausführungen zu machen sind.

Man pflegt das Dumping oder das Dumpen als etwas willkürliches, etwas systematisch-betriebenes hinzustellen und spricht daher auch meist von „Dumping treiben". M. E. ist das Dumping kein marktpolitisches „System" der am Auslandsabsatz interessierten Unternehmerkreise, sondern eine sehr natürliche, marktmäßig bedingte Erscheinung, die so lange bestehen wird, als die ihr zugrunde liegenden materiellen Verhältnisse existieren.

Das Dumping, das Auseinanderklaffen von Inlandspreis und Exportpreis, ist die Folge einer Verschiedenheit der Märkte, der Verschiedenheit der preisbildenden Faktoren. Es wird die Ansicht vertreten — und sie ist die allgemeine Ansicht —, das Dumping entstehe durch die industrielle Massenproduktion, die im Inlande keinen Absatz finden könne und deshalb zu niedrigen Preisen nach dem Auslande abgesetzt werden müsse. Eine freiwillige Preisherabsetzung spräche aber so gegen jede Vernunft, daß die generelle Annahme des billigeren Verkaufs nach dem Auslande bzw. ihre Begründung falsch sein muß. Der Unternehmer würde sich durchaus einen höheren Preis für seine Exportware bezahlen lassen, wenn er ihn erlangen könnte. Der Ausgangspunkt jener Ansicht über die Entstehung des Dumpingexportes bleibt als wahr bestehen: die industrielle Massenproduktion zwingt den Unternehmer zur Überschreitung des Inlandsmarktes, und umgekehrt: nur das Hinauswachsen über die Nachfrage des Binnenmarktes ermöglicht ihm erst die ungehinderte und rentable Durchführung der Massenproduktion, weil sie ihm gestattet, durch die Vergrößerung des Absatzes die Generalkosten, die konstanten Kosten des Produktionprozesses pro Einheit des Produktes zu senken und die für diese Produktiontechnik optimale Größe der Gütererzeugung zu erreichen. Ist der Inlandsmarkt sehr klein, dann ist auch der Exportdruck, der Zwang zum Export, sehr groß.

Digitized by Google

Hinter diesen Exportmengen stehen in einem Lande wie in verschiedenen Ländern viele Unternehmer, die alle das gleiche Interesse haben, ihre Ware abzusetzen, um ihre Produktionanlagen möglichst bis zur Erreichung der Kapazität zu beschäftigen. Zur Konkurrenz der Mengen tritt die Konkurrenz der Zahl der Anbieter. Alle diese Mengen und Anbieter treffen sich auf dritten Märkten, auf denen sich unter dem Einfluß dieser Angebote und der bestehenden Nachfrage ein Preisbildungprozeß abspielt. Selbst wenn einer dieser dritten Märkte das Heimatgebiet eines der exportierenden Produzenten wäre, würde sich eine Veränderung dieser Marktverhältnisse nicht ergeben.

In diesen generellen Preisbildungprozeß legen sich Hindernisse, sobald sich eines der Exportländer gegen den Import der anderen Länder durch einen Zoll zu schützen sucht. Dann tritt eine Trennung der Märkte ein, die bei hohen Zollsätzen bisweilen so weit gehen kann, daß eine gegenseitige Beeinflussung überhaupt nicht mehr stattfindet. Für diesen Sondermarkt gelten nunmehr besondere Marktverhältnisse. Bei einer festen Nachfrage wird das Angebot nur noch von einer geringeren Zahl von Unternehmern mit geringeren Produktmengen ausgeübt werden. Diese Veränderung der Marktverhältnisse aber bedingt, unter der Voraussetzung sonst gleichbleibender Bedingungen, insbesondere auf der Nachfrageseite, eine Veränderung des Inlandpreises. Die erste Differenzierung zwischen Inlandpreis und Weltmarktpreis ist eingetreten. Verschiedene Märkte und verschiedene Marktverhältnisse erzeugen verschiedene Preise. Sie ergeben einen höheren Preis für das Inland, in dem die angebotenen Mengen und die Zahl der Anbieter klein ist, und einen geringeren für die Länder, in denen alle in den geschützten Inlandsgebieten nicht absetzbaren Mengen Abnehmer suchen.

Dieses Verhältnis zwischen Inlands- und Weltmarktpreis muß aber nicht stets in einer besonderen Höhe des Inlandspreises und in einer besonderen Tiefe des Auslandspreises zum Ausdruck kommen. Die Preise können sich angleichen, wenn sich die Angebots- und Nachfrageverhältnisse des Weltmarktes, wie es das Kartell ja will, bessern. Es wäre theoretisch sogar möglich, daß die Weltmarktpreise — wenigstens für eine kurze Zeit, da der daraufhin erfolgende Abfluß von Ware nach dem Auslande im Inlande eine Verknappung und Preiserhöhung bringen und auf dem Weltmarkt einen Druck auf das

Digitized by Google

Preisniveau verursachen würde — die Inlandspreise übersteigen, oder daß, wenn sich die inländische Aufnahmefähigkeit außerordentlich einengt und falls es nicht gelingt, den überschießenden Teil der Produktion zu exportieren, die Inlandspreise in Richtung auf die Weltmarktpreise sinken.

Die auf dem Weltmarkt zum Angebot kommenden Produkte entstammen nicht einem bestimmten Lande, nicht einem speziellen Produktiongebiet und nicht einer bestimmten Fabrik. Wie schon die einzelnen Werke eines Wirtschaftgebietes sich in ihren Produktionkosten unterscheiden können, so muß die Verschiedenheit über die Landesgrenzen hinaus von besonderer und einschneidender Bedeutung werden. Verschiedene Löhne, verschiedene soziale Lasten, verschiedene Arbeitzeiten (internationale Angleichungtendenz!), verschiedene Höhe der Steuerbelastung, verschiedene Länge der Transportwege und damit verschiedene Transportkosten bedingen verschiedene Produktionskosten, bedingen auch abweichende Preisofferten an die Käufer. Die besonders günstige Lage einiger Länder mit billigeren Transportmöglichkeiten, niedrigeren Löhnen, Steuern usw. ergibt, falls diese Länder gerade Gebiete mit starker Ausfuhr sind, eine allgemeine Senkung der Preisverhältnisse bis zur Preisbasis dieser Exporteure. Für diese Unternehmer liegt dabei kein Dumping vor. Der Weltmarktpreis ist tatsächlich um die Transportkosten höher als der Inlandspreis. Aber dennoch ist gerade dieser Preis insofern Ursache für ein Dumping, als Exporteure aus Ländern mit höherem inländischen Preisniveau in ihren Forderungen bis zu jenem Preise heruntergehen müssen, also eine Divergenz zwischen Inlandspreis und Auslandspreis eintritt, kurz: Dumping getrieben wird.

Auch durch ein spezielles Währungdumping kann ein allgemeines Dumping entstehen. Wenn die Währung eines Landes in Verfall gerät, so bedeutet das auch einen Zerfall seiner valutarischen Bindung an andere Währungen. Die unsichere Bewertung, die steigende Nachfrage nach Devisen führt zu Unterschieden zwischen Binnen- und Außenwert des Geldes. Export zu gesunkenem Außenwert aber heißt Export zu niedrigeren Preisen, der gleichfalls alle Konkurrenten zwingt, ihren Käufern Angebote zu Preisen zu machen, die denen aus den inflatorischen Ländern entsprechen, gegebenenfalls also, sofern das Inlandspreisniveau nicht auch durch die ausländische Konkurrenz gesenkt ist, zu dumpen.

Digitized by Google

Alle diese Fälle zeigen ein natürliches Dumping — aus welchen Ursachen es auch entstand —. Die Preisdifferenzierung geschah ohne besonderen Willen dazu, war vielmehr der Ausfluß eines gewissen Zwanges. Bestimmende Faktoren waren die über den Inlandsbedarf hinausgehende Produktion einerseits, der Zollschutz andererseits. Aus ihnen resultieren zwei oder mehrere verschiedene Absatzgebiete mit verschiedenen Angebots- und Nachfrageverhältnissen und dementsprechend unterschiedlichen Preisen.

Dagegen spricht nicht, daß auch aus freiem Willen Dumping „getrieben" wird, so z. B. wenn Unternehmungen überzählige Waren, deren Absatz ihren Inlandsmarkt stören würde, zu niedrigeren Preisen auf den Weltmarkt werfen [1]), oder wenn ein Unternehmer seine Waren mittels eines zurückgesetzten Preises auch im Auslande einführen will, oder wenn schließlich die Preiserniedrigung auf den Auslandsmärkten der Bekämpfung der Konkurrenz oder einer Abwehr der Wettbewerber gilt. In allen diesen Fällen ist das Dumping gewollt, aber es ist auch schnell vorübergehend.

Gewolltes Dumping ist auch bei Freihandel möglich, aber nur dann, wenn die Kosten für den Reimport den Preis so erhöhen, daß ein Rücktransport nicht stattfinden kann. Für die Produzenten eines Freihandelslandes gibt es demnach innerhalb enger Grenzen eine „aktive" Dumpingpolitik.

Die Beurteilung des Dumping hängt ab von dem Nutzen oder dem Schaden, den es den einzelnen von ihm betroffenen Kreisen bringt. Den Unternehmern erschließt der geringere Preis des Auslandsverkaufes neue Käuferschichten, die ihm eine Erweiterung seiner Produktiontätigkeit bis zum betriebstechnischen Optimum erlauben. Das ist unbestreitbar ein Vorteil, auch für den inländischen Absatz, weil Vollbeschäftigung der Produktionanlagen bei degressiver Kostengestaltung geringsten Aufwand pro Produkteinheit bedeutet. Da oft erst der Absatz nach dem Auslande die dazu notwendige Produktionmenge erzeugt, so ergibt der Auslandabsatz, selbst der billigere, eine Preissenkung auch für den Inlandsabsatz d. h. mindestens eine Produktionkostensenkung und eine Preissenkungmöglichkeit. Diese Wirkung ist unbedingt anzuerkennen. Sie hat aber mit dem Dumping selbst nur mittelbar zu tun, da ja das Dumping

[1]) Diese und die folgenden Beispiele s. b. Viner a.a.O., S. 6.

Digitized by Google

nur eine oft unerwünschte Folge der Abhängigkeit vom Weltmarkt ist. Nur bei dem gewollten Dumping ist sie bezweckte Folge.

Dumpingpreise müssen nicht schlechte Preise sein, müssen nicht unter den Selbstkosten liegen. Es kann also für den Unternehmer wohl eine gewisse Verminderung des Gewinnes — die aber aufgewogen wird durch die Produktionkostensenkung bei Vollbeschäftigung — vorhanden sein, nicht aber muß aus diesen Geschäften ein Verlust resultieren. Das Dumping bietet den Produzenten also einen Vorteil. Einen viel größeren aber würden sie erzielen, sofern sie nur die Möglichkeit hätten, einen genügenden Auslandsabsatz zu gleichhohen Preisen wie im Inlande zu erhalten.

Da das Gesetz der Massenproduktion, mit seinem verstärkten Exportzwang als Folgewirkung, vor allem für Erzeugnisse der untersten Produktionsphären Gültigkeit hat, so wirkt ein Dumping bei diesen Produkten besonders auf die Weiterverarbeiter des Inlandes [1]). Für sie bedeutet der höhere Inlandspreis eine Benachteiligung, weil ihre Ausfuhr — bei der Annahme gleicher Verarbeitungkosten — durch die mit billigerem (gedumptem) Material hergestellten Waren der ausländischen Konkurrenz geschädigt werden kann, und weil — bei fehlendem Zollschutz ihrer Produkte — die auf den Dumpingpreisen aufgebaute Auslandskonkurrenz sogar im Inlande Platz greifen könnte. Gewiß ist versucht worden, diese zweifellos schweren Schädigungen auszuschalten. Es ist bekannt, daß schon vor dem Kriege z. B. in der deutschen Eisen- und Stahlindustrie sich das Kohlensyndikat, der Roheisenverband und der Stahlwerkverband zu einer Vergütungstelle zusammengeschlossen haben, die den Verbänden der folgenden Produktionstufen für ihre Exportgeschäfte die Differenz zwischen Inlands- und Exportpreisen ihrer Rohmaterialien wieder erstatten sollte. Ebenso sind nach dem Kriege in Deutschland Versuche zur Beseitigung jener Auswirkungen durch Verträge zwischen der Eisen verarbeitenden Industrie (Avi), unter Führung des Vereins Deutscher Maschinenbau-Anstalten, und den Verbänden der Eisen schaffenden Industrie

[1]) Es handelt sich dabei nur um diejenigen Verarbeiter, bei denen die Produktionkosten ihrer Erzeugnisse noch stark durch den Preis des Rohmaterials bestimmt sind. Alle Produzenten von Feinwaren, die hohe Arbeitlöhne verursachen, und bei denen der Materialwert im Vergleich zu den sonstigen Kosten nur gering ist, unterliegen der Gefährdung ihres Absatzes durch die Preisverschiedenheiten des Rohmaterials nicht.

Digitized by Google

(Deutsche Rohstahlgemeinschaft) erfolgt. Aber diese Versuche sind nur Stückwerk. Eine genaue Rückerstattung (Anteilsberechnung der Rohmaterialien an den Fertigungkosten, Zinsverluste) ist nicht möglich; überdies ist nur dann eine Rückgewähr zugesagt, wenn der Export durch ein Syndikat erfolgt, bzw. Abrechnungen und Kontrolle durch ein Syndikat geschehen [1]). Es sind also nur Korrekturmaßnahmen, die dem Übel nicht an die Wurzel gehen können, ja vielleicht nur neue Komplikationen schaffen, weil die Weiterverarbeiter dieser Zwischenprodukte — sofern bei ihnen nicht bereits der Materialwert hinter den anderen Kostenfaktoren in seiner Bedeutung zurücktritt — nun ihrerseits wieder gegenüber ausländischen Weiterverarbeitern ungünstiger gestellt sind, sie also ebenfalls auf eine Rückerstattung des Mehrpreises drängen werden. Es bildet sich also ein ganzes System von Rückvergütungen, die den durchlaufenden Produktionprozeß einer bestimmten Ware vom Rohmaterial bis zur Fertigware begleiten können.

Hier werden internationale Kartelle zu einer Besserung beitragen können. Internationale Gebietsaufteilungen, bei denen oft der kaufmännische Erfolg der nationalen Gruppen von der Hebung des ihnen garantierten Binnenmarktes abhängig gemacht wird und durch die Sicherung des Marktes höhere Mengen der Inlandserzeugung auf dem Binnenmarkt untergebracht werden können, internationale Preiskartelle, die — verbunden mit Vereinbarungen über Lieferungbedingungen und Kontingentierungmaßnahmen (oder Kontingentierungkartelle verbunden mit Preisvereinbarungen) — das Entstehen des Dumping selbst ausschalten, internationale Kartelle mit zentraler Absatzorganisation, die jegliche Konkurrenz, jegliches Unterbieten durch ein Mitglied verhindern, alle diese Kartellformen können Hilfmittel sein. Sie rufen eine Interessenverflechtung der Produzenten unterer Produktionsstufe mit denjenigen der höheren hervor, weil sie durch niedrigere oder gleichmäßige Preisstellung den Verarbeiter in seiner Wettbewerbsfähigkeit unterstützen und damit auch für sich selbst eine Besserung der Absatzmöglichkeiten erzeugen können. Das Dumping verschwindet, weil die Konkurrenz, die Notwendigkeit besonderer Preisstellungen im Ausland und der Einfluß der Zollschranken verschwinden. An die Stelle der weltwirt-

[1]) Diese Maßnahme bildet auch oft eine gegenseitige Stützungpolitik der Kartelle, die, ähnlich wie Exklusivverträge, die Außenseiter zwingen soll, dem Kartell aus kostenpolitischen Erwägungen beizutreten.

Digitized by Google

schaftlichen Anarchie träte eine Wirtschaftwelt der Harmonie — wenn es genügend und genügend starke internationale Kartelle gäbe, die in größerem Umfange jene Aufgaben durchführen könnten! —

Weniger als durch internationale Kartelle vermag ich durch die internationalen Konzerne eine Beseitigungmöglichkeit des Dumping zu sehen. Mondiale Konzerne mit vollständiger Monopolgewalt, gestützt auf produzierende Konzerngesellschaften in allen als Absatzgebiet in Betracht kommenden Ländern, machen allerdings das Dumping unmöglich, weil Einfuhr bzw. Ausfuhr entweder überhaupt nicht oder nur durch Transaktionen innerhalb des beherrschten Absatzbereichs stattfinden, also die Frage des Verkaufes zu billigeren Preisen — im letzten Falle allerdings nur bei gleichen Preisverhältnissen in den verschiedenen Ländern — nicht mehr besteht. Ebenso würde ein nur exportierender Konzern (Produktiontätigkeit in einem Lande, Handelsgesellschaften in den anderen Absatzgebieten), ebenfalls im Besitze des Monopols, diesen Export nicht zu niedrigeren Preisen durchführen, weil eine Konkurrenz, die einer Preisstellung entgegenarbeiten könnte, nicht vorhanden ist.

Haben diese Konzerne aber keine Monopolstellung, existieren neben ihnen, im eignen Lande oder in anderen Ländern, noch Unternehmungen gleicher Art, so können sie durch die Konkurrenz gezwungen sein, in dem einen oder anderen Absatzgebiet niedrigere Preise zuzugestehen, als sie sie im eigenen Lande — sofern dieses durch die Transportweite, Schutzzölle oder besondere Vereinbarungen frei von Wettbewerb ist — erhalten. Grundlage für ein gewolltes oder natürliches Dumping ist dann gegeben. Der Konkurrenzkampf braucht sich dabei nicht über alle Absatzgebiete zu erstrecken. Über einige Distrikte kann eine Einigung zwischen den Konkurrenten stattgefunden haben. Dann bestehen jedoch noch für die bestrittenen Gebiete die alten Wettbewerbsverhältnisse weiter, die nun zu einer Vielzahl von verschiedenen Preisen auf den verschiedenen Märkten führen.

In solchen Fällen ist für eine Beseitigung des Dumping keine Hoffnung. Es gibt überhaupt keine, solange verschiedene Märkte mit verschiedener Konkurrenzintensität bestehen. Nur wo die Angebotsseite durch ein einzelnes Werk oder durch eine geeinte Mehrzahl von Unternehmern beherrscht wird, ist eine Verschiedenheit der Preise, ein Unterschied zwischen Inlands- und Auslandspreisen, mithin ein Dumping unmöglich, falls nicht Verschiedenheiten auf der Nach-

Digitized by Google

frageseite auch hier wiederum eine kurzfristige Differenzierung der Preise z. B. zur Weckung der Kaufkraft verlangen, eine Differenzierung, die nicht immer zu einem Dumping führen muß, aber es sein kann, wenn die Durchdringung eines Marktes niedrigere Preise erfordert, als sie in den Ländern der Kartellteilnehmer oder des Konzerns sich bilden.

Das Dumpingproblem ist eng verknüpft mit dem System des freien Wettbewerbes, dem Zollsystem, der Verschiedenheit in den Produktionbedingungen der einzelnen Hersteller und der Verschiedenartigkeit des Bedarfes nach diesem Gut und der Kaufkraft in den einzelnen Absatzgebieten. Internationale Kartelle sind daher nur Notbehelfe, solange eine vollkommene Änderung des gesamten Wirtschaftsystems nicht eintritt. Internationale Konzerne stehen an sich dem Problem ferner, aber auch durch sie können sich gewisse Besserungen durchsetzen, wenn auch diese Besserungen teilweise mit einer gänzlichen Ausschaltung des internationalen Handels Hand in Hand gehen. Die Wurzeln des Übels können beide nicht völlig beseitigen. Sie schaffen Teillösungen des Problems.

7. Der Umfang der internationalen Verflechtung. Die Überfremdung.

1897 schon hat Liefmann die Zahl der internationalen Kartelle mit etwa 40 angegeben. Vor Ausbruch des Weltkrieges wird ihre Zahl von demselben Autor auf ungefähr 100 geschätzt (Balfour-Bericht: 114), und mehr als eine Schätzung läßt sich tatsächlich nicht geben, da nur die wenigsten internationalen Kartelle größere Aufmerksamkeit und größere Offenlegung — und auch die nur in sehr geringem Grade — erfahren haben. Für die Zeit nach dem Kriege ist eine Zählung oder Schätzung noch nicht versucht worden. Wiedenfeld[1]) ist der Ansicht, daß man eher eine Vermehrung als eine Verminderung annehmen dürfe, und ich glaube, dieser Annahme zustimmen zu können, weil die Triebkräfte für ihre Bildung sich gegenüber denen der Vorkriegszeit erheblich verstärkt haben. Aber selbst wenn diese Schätzung noch zu gering ist, besagt eine Zahlenangabe noch nichts. „Mag das eine oder andere Kartell

[1]) Gewerbe-Politik a.a.O., S. 130.

Digitized by Google

eine ganze Warengruppe umfassen; die Regel ist auf dem Gebiete des internationalen Güterabsatzes noch ausgeprägter als auf dem der regional begrenzten Marktbildung, daß für jeden Artikel eine besondere Vereinbarung getroffen werden muß. Und dann stehen jenen hundert oder selbst mehreren hundert Kartellen viele tausende von Waren gegenüber. Der Großteil des internationalen Güteraustausches ist offenbar noch von Absatzbindungen vollkommen frei“ [1]).

In Verbindung mit der Schätzung über die Zahl internationaler Kartelle wird sofort auch die Frage nach den Produkten laut, für die sie abgeschlossen worden sind. Schon bei den 40 Kartellen, die Liefmann 1897 näher untersuchte, entstammte der größte Teil der chemischen Industrie (Wismut, Borax, Essigsäure, Sprengstoffe usw.). Ihre Objekte waren vor allem Endprodukte, Fertigwaren. In geringerer Anzahl waren die Rohstoff- und Halbzeug-Kartelle vertreten[2]). Man kann annehmen, daß auch heute wieder ähnliche Verhältnisse bestehen. Irrig ist es aber m. E., aus diesem Anteilsverhältnis auf eine besondere Vorzugsstellung der Fertigwarenverbände in der internationalen Kartellverflechtung zu schließen. Die wichtigsten Vereinbarungen liegen auch bei der internationalen Kartellierung auf dem Gebiete der Rohstoffproduktion (Roheisen, Rohstahl, Kali, Kupfer, Zinn, Zink, Tendenzen zum internationalen Kohlenkartell!). Das überwiegende Vorkommen von Fertigwarenkartellen entspricht nur der Überzahl dieser Güter im weltwirtschaftlichen Austauschverkehr. Sie entstammen denjenigen Industriezweigen, bei denen entweder eine besonders gleichlaufende, wenig differenzierte Produktiontechnik vorherrscht oder der Produktionprozeß eine besonders hohe Aufwendung konstanter Kostenelemente verlangt, also ein hohes Produktionrisiko mit ihnen verbunden ist oder, was ein Merkmal für diese vergrößerte Gefahr ist, eine starke Konzentration zu wenigen Unternehmungen stattgefunden hat, die nunmehr leichter als Partner internationaler Vereinbarungen auftreten können. Fertigwaren im Sinne von Verfeinerungprodukten, bei denen an die Stelle einfacher, maschineller Verrichtungen differenzierte menschliche Arbeitkraft und andere menschliche Leistungen treten, bei denen also ein einheitliches Kosten- und Leistungniveau fehlt, sind dagegen von der inter-

[1]) Wiedenfeld, ebenda, S. 131. Zur Gegenüberstellung sei die Zahl der nationalen deutschen Kartelle genannt, die auf rund 2000—3000 geschätzt wird.

[2]) S. a. S. 94, Anm. 2.

Digitized by Google

nationalen Kartellierung, wie schon von der nationalen, ausgeschlossen. Durch die steigende Maschinenverwendung wird jedoch auch dieser Kreis ständig verengert[1]).

Bemerkenswert bei der internationalen Kartellbildung ist auch ihre Form. Nur die Preisbeeinflussungkartelle haben eine größere Bedeutung erlangt. Konditionenkartelle sind anscheinend selten. Ich habe jedenfalls außer dem bei Tschiersky angeführten Kartell der Cachenezfabrikanten kein weiteres Beispiel finden können, wenn auch Metzner, der Leiter der Kartellstelle des Reichverbandes der Deutschen Industrie, die Errichtung von Konventionen in der Textilindustrie vermutet. Internationale Preiskartelle sollen nach Wiedenfeld die häufigste Art internationaler Vereinbarungen sein. Ich vermag diese Frage nicht zu entscheiden, da mir nicht alle Kartelle auf internationaler Basis zu genauer Kenntnis gekommen sind. Bei den von mir näher untersuchten Marktverbänden waren die Kontingentierungkartelle vorherrschend, bzw. gehörten zu dieser Gruppe die wichtigsten Vereinbarungen auf internationaler Basis. Neben ihnen mögen noch die Gebietskartelle — als Ausdruck des Dualismus der Interessenrichtungen nach dem Inlandsmarkt einerseits, dem Auslandsabsatz zum anderen — eine größere Bedeutung haben. Sie scheint jedoch gegenüber der Vorkriegszeit als Folge der stärkeren Exportnotwendigkeit der einzelnen Unternehmer und des verstärkten Wettbewerbes um alle Auslandsmärkte wesentlich abgenommen zu haben. Gebietsverteilungen sind heute meist nur Teilabreden anderer Kartellvereinbarungen, insbesondere von Kontingentierungbestimmungen, die sich auf die Auslandsmärkte beziehen, während die inneren Märkte den teilnehmenden Unternehmern reserviert werden. Die Kontingentierungkartelle, oft auch ohne Preisabreden und mit bloßer Bindung an gewisse Quoten sind im allgemeinen die höchsten, wenn auch nicht immer die wirksamsten Formen internationaler Bindungen. Kartelle mit zentraler Absatzorganisation sind äußerst selten; auch bei dieser Art tritt nur die untere Form, die Verkaufsstelle als Kommissionär, auf.

Die Dauer internationaler Kartelle ist im allgemeinen wie bei allen derartigen Bindungen kurz, jedoch lassen sich auch hier bestimmte Normen nicht aufstellen. Die Rücksichtnahme auf die Ent-

[1]) Eine Übersicht über die bekannten internationalen Kartelle, s. b. Lehnich, a.a.O., u. Fischer-Wagenführ, a.a.O.

Digitized by Google

stehung neuer Wettbewerber hat bei den einzelnen Kartellverträgen die durchschnittliche „Anlaufzeit" neu gegründeter Werke als erste Vertragsdauer festsetzen lassen. Selbst im günstigsten Falle dürfte sie über zehn Jahre nicht hinausgehen. Für besondere Ereignisse, insbesondere Ablauf der nationalen Kartelle, die Partner und Stützen der internationalen sind, handelspolitische Wandlungen usw. sind stets zahlreiche Kündigungmöglichkeiten vorgesehen. Eine Reihe bisher abgelaufener Kartelle ist inzwischen wieder verlängert worden. Andere haben die Reformversuche, die ihre ursprüngliche Organisation erforderte, nicht überstanden.

Die Ausdehnung internationaler Kartelle ist nur in wenigen Fällen mondial. Selbst die Kartelle Europas umfassen nur selten alle europäischen Produzenten. Bei den meisten Vereinbarungen handelt es sich nur um Abkommen zwischen Unternehmungen einzelner Länder. Typisch dafür sind die Farbenkartelle zwischen Deutschland und Frankreich, Deutschland und der Schweiz, Deutschland und Italien, der Schweiz und Frankreich. Die Roheisen-Entente besteht nur zwischen französischen, belgischen und luxemburgischen Produzenten, das Weißblechkartell nur zwischen amerikanischen und englischen Unternehmungen, viele andere Kartelle nur zwischen angrenzenden Ländern und auch die weiter gespannten Vereinbarungen sind meist erst aus kleineren Kartellen herausgewachsen. Es muß ferner berücksichtigt werden, daß einige dieser Kartelle — und gerade die wichtigsten — nur den Besonderheiten der Nachkriegsverhältnisse ihr Entstehen verdanken; sie sind Versuche, politische Fehler in ihren wirtschaftlichen Auswirkungen zu korrigieren; sie wollen die durch die Friedensverträge zerrissenen Wirtschaftgebiete in produktion- und absatzpolitischer Hinsicht wieder zusammenfügen. Internationale Kartelle sind daher oft nur Annexe nationaler Vereinbarungen, Anhängsel, die nur einer besonderen Verknüpftheit der ehemals politisch zusammengehörenden Gebiete ihr Entstehen verdanken, denen aber eine große Bedeutung für die Beeinflussung des weltwirtschaftlichen Gefüges nicht zugesprochen werden kann. Allerdings gibt es auch Kartelle mit weiterer Ausdehnung. Das Deutsch-Französische Kalikartell umschließt alle augenblicklich für die Marktversorgung in Betracht kommenden Produzenten, das Kupferkartell besitzt keinen bedeutenden Außenseiter, der Glühlampen-Weltvertrag umfaßt alle Glühlampenfabriken der Welt, das Schienenkartell und das Röhrenkartell sind seit ihrer jüngsten Entwicklung

Digitized by Google

ebenfalls zu internationaler Bedeutung gelangt und die Vereinbarungen in der Erdölindustrie haben, wenigstens zeitweise und nunmehr vielleicht für längere Dauer, eine gleichlaufende Politik der großen englischen und amerikanischen Produzenten gezeigt.

Der Umfang der internationalen Konzernverflechtungen zeigt ein ähnliches Bild. Ihre Zahl ist allerdings nicht einmal schätzbar. Man wird jedoch nicht fehlgehen, wenn man sie — die Verflechtungen, nicht die Konzerne — auf ein Vielfaches der internationalen Kartellverbindungen festlegt. Auch über die Industriezweige, in denen internationale Konzerne und Interessengemeinschaft-Beziehungen vorkommen, läßt sich genaues nicht sagen. Bekannt ist die frühzeitige internationale Expansion auf dem Gebiete der elektrotechnischen Industrie und der Erdölindustrie. Erwähnt sei auch die Internationalität der großen europäischen und amerikanischen Eisen- und Stahlkonzerne und der Metallgesellschaften (Kupfer, Aluminium, Zink, Zinn, Silber, Gold), die auf der Suche nach Rohstoffen in fremde Länder eindrangen. Internationale Konzerne gibt es ferner in der Textilindustrie (vor allem der englische Nähfaden-Konzern, der kürzlich in verstärktem Maße in Deutschland eindrang), in der Industrie der Nahrungmittel-, Genußmittel- und Seifenherstellung (Unilever, Nestlé Anglo Swiss Condensed Milk Co., Schicht, Reemtsma usw.), in der Maschinen- und Verfeinerungindustrie (International Harvester Co., National Cash Register Co., Burrough, Singer Manufacturing Co., Svenska Kullager Fabriken A.B., Gilette, Yale), der Elektroindustrie (General Electric, Siemens, A.E.G., Philips), der Chemischen Industrie (I.G. Farben, Kuhlmann, St. Gobain, Imperial Chemical Industries, Dupont de Nemour), in der Linoleumindustrie (Continentale Linoleum-Union), in der Glasindustrie (St. Gobain, Com. Int. pour la Fabrication Méchanique du Verre-Libbey-Owen), in der Kunstseidenindustrie (Algemeene Kunstzijde Unie, Bemberg, Breda, Celanese, Courtaulds, Dupont de Nemours, Snia Viscosa u. a. m.), in der Papierindustrie (Inveresk Paper, Combined Pulp, Zellstoff-Waldhof), der Automobil- und Automobilteile-Industrie (Ford, General Motors, Fiat, Citroen, Ambi Budd, Daimler-Benz), der Grammophonindustrie (Victor Talking, Columbia, Brunswick-Balke-Collander), der Radioindustrie (Radio Corp. of America), in der Industrie photographischer Apparate (Eastman-Kodak), der Möbel und Holzindustrie (Thonet-Mundus), in der Schuhindustrie (Bat'a,

Digitized by Google

Bally), und schließlich in der Eisenerzgewinnung, wo insbesondere Schweden durch den Graengesberg-Konzern, der durch die Persönlichkeit Ivar Kreugers und durch Kapitalverflechtung mit dem ebenfalls internationalen Zündholz-Konzern in engster Verbindung steht, vorherrschend ist. Eine bestimmte Abgrenzung der Gewerbezweige mit besonders starker Internationalität ihrer Unternehmungen läßt sich also nicht geben. Überall wo eine starke Abhängigkeit von ausländischen Rohstoffen, ausländischem Absatz und ausländischem Kapital besteht, überall dort, wo Persönlichkeiten mit eigenartigem Beherrschungswillen die Führung ergriffen, wo man das Miteinanderarbeiten für fruchtbringender als die gegen den Wettbewerber gerichtete Wühlarbeit hielt, überall wo durch eine qualitative und quantitative Leistungfähigkeit Überlegenheiten gegenüber Wettbewerbern und, auf der anderen Seite, Notwendigkeiten zur Anlehnung an den stärkeren Gegner bestanden, überall dort, wo wirtschaftliche oder politische Verhältnisse es erzwangen, sind internationale Konzerne und Konzernverflechtungen entstanden.

Auch die Konzerne sind in ihrer G r ö ß e, in Bezug auf den Streubereich des geeinigten Willens, untereinander wieder recht verschieden. Einen Konzern mit mondialer Monopolstellung gibt es nicht, trotzdem auch hier die Verknüpfungen zwischen den großen Konzernen auf der Grundlage von Kartellvereinbarungen, gemeinsamen Tochtergesellschaften, Gemeinschaftverträgen oder Beteiligungverflechtungen eine Vergrößerung ihrer wirtschaftlichen Machtstellung zur Folge haben können. Neben einigen Konzernen von weltwirtschaftlicher Bedeutung wie Standard Oil, Koninklijke-Shell, Svenska Taendsticks A.B., Unilever, I.G. Farben, General Electric u. a. steht die Vielzahl derer, bei denen die internationalen Verbindungen nur einen unbedeutenden Anteil am Gesamtkomplex ihrer Ausdehnung ausmachen, bei denen sie nur ein Nebenbei bedeuten, das, neben der Gliederung des Konzerns im nationalen Rahmen, wenig oder garnicht ins Gewicht fällt.

Diese wenigen Großkonzerne allerdings bilden Machtfaktoren, auf die auch die Politik der S t a a t e n ihres Standortes oder der Ausübung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit Rücksicht zu nehmen hat. Neben, hinter und vor die wirtschaftpolitischen Betätigungen der Regierungen tritt die Wirtschaftpolitik dieser großen Gebilde. Sie können durch die Staatsmacht Förderung finden — eine für die

Digitized by Google

Regierungen oft etwas gefährliche Situation, weil in alle wirtschaftlichen Verwicklungen des protegierten Unternehmens auch die Staaten hineingezogen werden können. Sie können aus der Bemutterung durch die politische Gewalt aber auch hinauswachsen und können selbst aktiv in die Staatspolitik eingreifen, indem sie zur Wahrung und Durchsetzung ihrer Interessen sich in notwendigen Fällen der Staatsgewalt bedienen. An die Stelle des wirtschaftlichen Kampfes treten dann der Notenwechsel und die Konferenzen der Diplomaten. Sie können endlich die Politik, insbesondere schwacher Staaten, beherrschen, können sie als Mittel gegen ihre Konkurrenten benutzen und sie unter dem Druck ihrer wirtschaftlichen Machtstellung zwingen, ihnen entweder eine Vorzugsstellung in der Konzessionvergebung, Besteuerung usw. zu gewähren, oder aber die Wettbewerber durch Verbote oder besondere Belastungen fernzuhalten. Eines der eindruckvollsten Beispiele für die Überschattung staatspolitischer Macht durch einen großen Konzern bietet die United Fruit Co., der sogenannte amerikanische „Bananentrust", der durch den überwiegenden oder völligen Besitz der Eisenbahnen und der Faktoreien in den mittelamerikanischen Staaten, durch die Beherrschung des gesamten Schiffahrtverkehrs zwischen diesen Gebieten und der übrigen Welt und durch die Erzeugung des wichtigsten Aktivpostens in den Handelsbilanzen dieser Staaten in ihr gesamtes wirtschaftliches Leben derart eingreift, daß die Gründer und Eigner des Konzerns, Keith und Pearson, als die wahren „Könige" Mittelamerikas angesprochen werden [1]).

Bemerkenswert sind auch die Eingriffe der amerikanischen Ölgesellschaften in die Staatspolitik ihrer ausländischen Rohölgebiete, der Kampf des Standard Oil Konzerns gegen die Konzessionbestimmungen Mexikos, der, wenn zwar auch nicht offensichtlich, in der Finanzierung politischer Unruhen, in der Unterstützung neuer Präsidentschaftkandidaten und im Sturz der nicht genehmen Regierungen dieses Landes zum Austrag kam, oder der Notenprotest gegen die Beschlüsse der Konferenz von San Remo über die Aufteilung der deutschen Mossul-Konzession. In anderer Weise hat sich der Schwedische Zündholzkonzern seiner finanziellen Machtstellung gegenüber der Staatspolitik bedient, indem er an die Kreditbedürftigkeit einzelner Länder, seien es finanziell ständig schwache, wie einige süd-

[1]) Siehe W. Bitter, Die Eroberung Mittelamerikas durch den Bananentrust, Hamburg 1921.

Digitized by Google

amerikanische Länder, seien es augenblicklich in Finanzschwierigkeiten geratene Staaten (Stabilisierungproblem, Ausgleichung des Etats), anknüpfte und ihnen gegen die Übertragung eines Produktion- oder Einfuhrmonopols Anleihen gewährte, die sie mehr oder weniger dem Willen des Konzerns auslieferten.

Verschiedene Möglichkeiten der gegenseitigen Beeinflussung von Wirtschaft und Staat zeigen sich hier. Nicht immer ist der Staat dabei der Stärkere. Oft ist seine Politik nur eine Äußerungform der wirtschaftlichen Machtstellung einiger großer Unternehmungen. Nicht immer ist diese Entwicklung eine Gefahr. Außenhandelspolitische Schwierigkeiten können oft leichter durch private als durch staatliche Verhandlungen beseitigt werden. Andererseits zwingen sie den Staat zu einer einseitigen Wirtschaftpolitik, die die Interessen anderer Wirtschaftgruppen mehr oder weniger außer Acht läßt.

Die Bildung internationaler Kartelle und internationaler Konzerne, das Übergreifen starker Bank-, Industrie- und Handelsunternehmungen auf die Wirtschaftgebiete anderer Staaten durch Errichtung eigener Niederlassungen bedeutet, vom Standpunkt dieser Staaten aus gesehen, eine Überfremdung der nationalen Wirtschaften. In der Erinnerung an die Substanz-Ausverkäufe deutscher Werte in der Inflationzeit und unter der Herrschaft national-autarker oder nationalpolitischer Ideen ist neuerdings in Deutschland an dieser Entwicklung, die sich hier vor allem in der Automobil-, Margarine-, Zündholz- und Elektroindustrie zeigt, scharfe Kritik geübt worden.

Carl Friedrich von Siemens, der Aufsichtratsvorsitzende des Siemens-Konzerns, hat anläßlich der Jubiläumsfeier des Stammhauses der Firma (12. Okt. 29) zu dem wachsenden Eindringen ausländischen Kapitals in die deutsche Wirtschaft, insbesondere — obwohl nicht ausdrücklich genannt — zu der Transaktion zwischen A.EG. und G.E.C. Stellung genommen. Er macht den überfremdeten Unternehmungen den Vorwurf, daß sie, unter Außerachtlassung deutscher Belange, kraftlos das Steuer aus der Hand gegeben und den fremden Lotsen, der die notwendige innere Verbundenheit zu Schiff und Mannschaft nicht besitze, oft — als ausländischer Unternehmer — sogar gegensätzliche Interessen vertrete, an Bord gerufen haben. Damit sei denjenigen die Arbeit erschwert, die aus eigener Kraft und mit eigener Mannschaft den richtigen Weg einzuschlagen sich bemühten.

Digitized by Google

Herr von Siemens hat zweifellos nicht unrecht. Sein Streitruf gilt dem Pessimismus im deutschen Unternehmertum, seine Ausführungen sind eine Mahnung an die Verzagten und die Gleichgültigen, nicht um jeden Preis fremde Hilfe zu erbitten, sondern vorerst die eigenen Kräfte aufzubieten. Aber Herr von Siemens hat auch nicht unbedingt recht. Er blickt von einer Warte auf die deutsche Wirtschaft, die andere nicht erreichen können. Die Grundmauern seiner Unternehmung sind anders und vielleicht auch fester gefügt als die anderer Werke. Er erkennt nicht, daß andere Unternehmer mit anderen Problemen zu ringen haben als er. Andere Notwendigkeiten zeitigen andere Wege.

Die verstärkte Intensität unserer internationalen Wirtschaftverflechtung ist eine Folge der vorangegangenen Umwälzungen. Das Kostensenkungstreben, erzwungen durch einen übersetzten, mit Sonderleistungen belasteten Produktionbetrieb, weist den Weg zur Massenproduktion und gesteigerten Maschinisierung. Massenproduktion verlangt Rohstoffe und Absatz. Für beide reichen die Gegebenheiten nationaler Wirtschaft nicht mehr aus. Aufbau und Rationalisierung verlangen weiterhin Geldmittel, die das arme oder verarmte Inland nicht schaffen kann. Eine Verflechtung mit dem Kapitalmarkt des Auslandes ist die Folge. Zunächst sind die Verhältnisse zu verworren, um als Grundlage eines engeren Kontakts dienen zu können. Kurzfristige Kreditnahme durch die Banken und langfristige Anleihebegebung durch besonders aussichtreiche und sichere Schuldner, Reich, Länder, Gemeinden, Industrieunternehmungen u. a. m. erweitern den Kapitalfond der deutschen Wirtschaft. 7 Milliarden kurzfristiges Kapital und etwa $7^1/_4$ Milliarde Auslandsanleihen strömen ein, denen nur $3^1/_2$ Milliarden Aktienemittierungen ins Ausland gegenüber stehen.

Dr. Werner Kehl[1]) forderte in seinem Referat auf der Tagung des Reichsverbandes der Deutschen Industrie daher Deckung des Kapitalbedarfes der deutschen Wirtschaft durch verstärkte Heranziehung des Auslandes als Teilhaber deutscher Unternehmungen. Voraussetzung dafür sei vor allem die Beseitigung der prohibitiv wirkenden Steuern und die Wiederherstellung der Rentabilität unserer Wirtschaft, die dann für die Auffüllung eines eigenen Kapitalfonds sorgen werde.

[1]) Berliner Börsen-Courier v. 21.9.29, Nr. 442. Die vorerwähnten Zahlen sind ebenfalls diesem Referat entnommen.

Digitized by Google

Gegen diese Hervorhebung des Primats der ausländischen Teilhaberschaft an deutschen Unternehmungen vor der Anleiheverschuldung ist geltend gemacht worden, daß dadurch auch die Willensbildung in diesen Gesellschaften unter ausländischen Einfluß gelange. Die Notwendigkeit, der deutschen Wirtschaft Auslandskapital zuzuführen, wird nicht bestritten. Besser geeignet aber sei die Obligationen-Emission, die dem Gläubiger keinen stimmlichen Einfluß gewähre. Auf der Gegenseite[1]) wird dieses Argument widerlegt durch den Hinweis, daß auch der Anleihegläubiger starken Einfluß auf die Geschäftsgebarung des Schuldners ausüben könne. Der kreditvermittelnde fremde Bankier verlange Einsicht in die Bücher und Selbstkostenrechnungen, schicke Prüfungbeamte in den Betrieb und lege dem Schuldner oft harte Bedingungen auf, die seine Rechte über die Produktionpolitik seines Unternehmens stark einschränken.

Dieses Willensmoment ist nur die eine Seite des Überfremdungproblems. Mit dem Heranziehen ausländischer Teilhaber oder Gläubiger wird auch die Frage nach dem Entgelt für ihre Kapitalhergabe akut. Obligationen erfordern ohne Rücksicht auf die Lage des Unternehmens einen den Vertragsbestimmungen entsprechenden Zinsendienst. Der Gläubiger ist gesichert, der Schuldner schutzlos. Die Aktie dagegen verknüpft den ausländischen Teilhaber mit dem Geschick der Unternehmung, bei einer Teilhaberschaft des Auslandes in bedeutendem Maße mit dem Geschick der ganzen Wirtschaft des Schuldnerlandes. Da für ihn hier eine gewisse Schutzlosigkeit besteht, ist es gerechtfertigt, ihm einen Einfluß auf die Geschäftspolitik der Gesellschaft, an der er beteiligt ist, einzuräumen.

Für die internationale Verschuldung auf Grund von Obligationen gibt es zahlungbilanzmäßige und damit währungpolitische Grenzen. Der regelmäßige Zinsendienst muß durch entsprechende Guthaben im Auslande ermöglicht werden. Gleiche Schranken gibt es auch für die aktienmäßige Beteiligung und die Ausschüttung von Dividenden an das Ausland. Nur die konzernhafte Beteiligungverflechtung kennt diese Grenzen nicht oder besitzt weitergezogene Grenzen, weil hier die Gewinne nicht völlig abgezogen werden, sondern zum großen Teil der deutschen Wirtschaft wieder zur Ver-

[1]) S. z. B. Dr. Paul Nissen: Auslandskapital in Deutschland, Deutsche Sparkassen Zeitung 6/88 und 6/89.

Digitized by Google

fügung gestellt werden. Der ausländische Großaktionär, selbst eine Unternehmung, hat neben seinen Gewinninteressen durch die Konzernverknüpfung auch Interesse an der Förderung und Ausdehnung der inländischen Unternehmung. Das ist ein Vorteil für die gesamte Wirtschaft dieses Landes.

Für die Wirtschaft überfremdeter Staaten werden Arbeitmöglichkeiten geschaffen. Unternehmungen, die bei mangelnder Kapitalzufuhr sonst ihre Pforten schließen oder ihre Produktion einschränken müßten, erhalten neue Lebensmöglichkeiten und bieten sie gleicherweise den in ihren Betrieben beschäftigten Personen. Dient die Tochtergesellschaft des ausländischen Konzerns der Erschließung von Bodenschätzen, so werden inländischen Arbeitkräften Brot und Lohn gegeben; die Weiterverarbeitung zieht weitere Menschenmassen an; ihre Existenz ist eine Erhöhung inländischer Kaufkraft. Werden die geförderten inländischen Bodenschätze ausgeführt, so werden Aktivwerte für die Handels- und Zahlungsbilanz geschaffen. Diese Ausfuhr bringt allerdings auch eine Gefahr für die Zukunft des Landes, insofern als beim Eintritt in eine verstärkte „nationale" Industrialisierung möglicherweise schon die wertvollsten Teile seiner Bodenschätze abgebaut sein können.

Während aber in kolonialen Gebieten, wie ehemals in Deutschland, die ausländischen Unternehmer und das ausländische Kapital Produktionkräfte wecken, die bisher geschlummert haben, und der Bevölkerung den Gewerbefleiß anerziehen, hat die Überfremdung in Staaten mit hoher industrieller Kultur andere Voraussetzungen und andere Wirkungen. Den Hinweis, daß die Überfremdung — insbesondere in Deutschland — nur eine Zeiterscheinung sei, die durch besondere Umstände verursacht worden ist, und, wie ehedem, einer Renationalisierung Platz machen werde, halte ich für verfehlt. In der Frühzeit unserer industriellen Entwicklung geschah die Überfremdung in der Form einer bloßen Kapitalinvasion. Der offene Markt der Anteile ließ ein Rückfluten in die Hände deutscher Kapitalbesitzer zu. Heute sehen wir ein Eindringen des Auslandes, dessen Träger nicht „Kapitalisten" sind, die die Anlagemöglichkeiten in Deutschland werten, sondern ausländische Unternehmungen, die sich einen festen Stand auf dem deutschen Beschaffung- und Absatzmarkte schaffen wollen. Diese Überfremdung — gleichgültig, ob sie auf dem unerwünschten Eindringen oder auch der freiwilligen Heranziehung beruht — ist dauerhafter Natur. Sie bedingt eine

Digitized by Google

wirtschaftliche Verkettung zwischen Teilhaber und überfremdeter Unternehmung, wie sie ehemals nicht vorhanden war.

Gerade darin liegt die Beseitigung einer Gefahr für die deutsche Wirtschaft, die sich trotz rationalisierender Elektion und Betriebszusammenlegung aus Kapitalmangel nicht entfalten kann. Die ausländischen Unternehmer wollen in Deutschland produzieren. Ihre Neugründungen bereichern das deutsche Wirtschaftleben. Arbeiten sie besser als ihre inländischen Konkurrenten, so ist das, gesamtwirtschaftlich gesehen, ein Vorteil für die Bedarfsversorgung des deutschen Volkes und seiner angrenzenden Absatzgebiete. Aufkäufe deutscher Unternehmungen dienen nicht der Stilllegung, sondern der Fortführung der Produktion. Zusammenlegungen und Schließungen einzelner Betriebe wird man dabei auf das Konto der notwendigen Rationalisierung setzen müssen. Aufgabe staatlicher Wirtschaftpolitik wird dabei sein, das Gebaren ausländischer Unternehmer zu überwachen.

Deutsche Arbeiter erhalten Lohn und bringen dadurch Nachfrage auch nach vielerlei anderen Produkten. Ford ging sogar für seine geplante deutsche Fabrik in Köln mit dem Gedanken der Kaufkrafthebung durch (amerikanisierte) Lohnerhöhungen um. Deutsche Produzenten erhalten neue Abnehmer. Ausländische Produktionerfahrungen werden in den deutschen Tochtergesellschaften oder auf Grund von Austauschverträgen durch freie deutsche Unternehmungen zur Verbesserung der Produktionprozesse benutzt. Bei schwieriger innerdeutscher Marktlage wird die Absatzorganisation eines ausländischen Konzerns Wege für die Unterbringung der deutschen Überproduktion finden können und auf diese Weise sowohl die Rentabilität der Tochtergesellschaften selbst sicher stellen, als auch der gesamten deutschen Wirtschaft einen Dienst leisten.

Teile des Unternehmunggewinnes werden ins Ausland fließen, aber dafür arbeitet fremdes „verantwortliches" Kapital im Inlande. Wo das eine notwendig ist, läßt sich das andere nicht umgehen. Vielleicht wird dadurch ein Teil der Kapitalbildung im Inlande verringert. Dafür aber bringt das ausländische Kapital eine Befruchtung der deutschen Wirtschaft, die eine Kapitalbildung an anderen Stätten, bei den beschäftigten Personen, den Lieferanten, anderen Aktionären und Obligationären, und durch sonstige Fernwirkungen erlaubt. Soweit dabei die Dividendenzahlungen an aus-

Digitized by Google

ländische Holding-Gesellschaften deutscher Unternehmungen eine Rolle spielen, werden sie durch Rückflüsse an deutsche Aktionäre zum Teil wieder ausgeglichen, möglicherweise durch den Anteil an ausländischen Tochtergesellschaften auch überragt. Die geringere steuerliche Belastung im Auslande für derartige Unternehmungen gestattet ferner eine stärkere Kapitalsammlung in privater Hand.

Ein Ausverkauf deutscher Werte findet nicht statt. Die Aufnahme von „Fremd"-Kapital dient oft den weltwirtschaftlichen Interessen deutscher Unternehmungen. Kostensparende Neuanlagen gestatten erhöhte Exportaktivität und Konkurrenzfähigkeit. Der Aufbau einer Absatzorganisation oder die Anlehnung an einen ausländischen Konzern schaffen neue Möglichkeiten des Unternehmungaufbaus. Wie ausländische Unternehmungen nach Deutschland, so dringen deutsche Unternehmungen ins Ausland, teilweise gerade mit Hilfe des ausländischen Kapitals.

Soweit die internationale Expansion in der Errichtung von Produktiongesellschaften in den verschiedenen Absatzgebieten oder internationale Vereinbarungen in der Festlegung des Heimatschutzes bestehen, folgt daraus eine Verringerung des Welthandels in diesen Produkten. Wenn hier weite Gebiete der internationalen Tauschwirtschaft ausgeschaltet werden, ergibt sich, abstrahierend betrachtet, vielleicht eine Gefahr für die Transferierung von Kapitalzahlungen von Land zu Land, sofern der sonstige Warenhandel zur Abdeckung eines Passivsaldos nicht mehr ausreicht und Gegenposten aus Kapitalanlagen im Auslande nicht oder nicht in dieser Höhe bestehen. Solange aber noch neue und andere Absatzgebiete zu erschließen sind und die nationale Industrie an dieser Erschließung Anteil hat, solange immer neue Güter in den Weltverkehr eintreten, ist diese Gefahr nicht gegeben. Der heutige Umfang der internationalen Konzern- und Kartellverflechtung läßt noch weite Spielräume, ebnet sogar gegebenenfalls einer Ausfuhrsteigerung den Weg.

Für die Zahlungbilanz der einzelnen Länder ist von Bedeutung, daß die durch interstaatliche Vereinbarungen oder Konzernverflechtungen verringerte Konkurrenz zu einer Höherwertigkeit der Ausfuhrprodukte führen kann. Der übersteigerte Ausfuhrzwang zu gesenkten Preisen wird vermieden, das Dumping mit seinen Einzel- und Volkswirtschaft schädigenden Wirkungen ausgeschaltet.

Die Erkenntnis der Vorteile der internationalen Verflechtung, die neben den genannten Tatsachen oder Möglichkeiten auch die poli-

Digitized by Google

tische Beruhigung der Welt durch die Wirtschaftverknüpfungen einschließt [1]), darf für ihre Gefahren nicht blind machen. Produktioneinschränkungen können die Ausfuhrinteressen eines Landes schädigen. Soweit sie eine Anpassung an die Weltmarktslage bedeuten und vorübergehend sind, werden Nachteile nicht eintreten. Soweit sie jedoch einem schwächeren oder interessierteren Mitgliede, auf die Dauer, aufgedrängt werden, wird es Sache der überwachenden, gesamtwirtschaftliche Belange vertretenden Instanzen sein, auf Grund rechtlicher Gegebenheiten einzuschreiten. Internationale Konzerne werden nicht immer auf die speziellen Wünsche einer Nationalwirtschaft Rücksicht nehmen, im Interesse ihres eigenen Betriebes auch oft garnicht Rücksicht nehmen können. Sofern die Politik des Konzerns den gesamtwirtschaftlichen Notwendigkeiten widerstreitet, wird auch hier die Regierung die Möglichkeit und die Pflicht haben, das Interesse der Wirtschaft ihres Landes zu wahren.

Die internationale Industrieverflechtung ist ein polygenes Gebilde mit durcheinander laufenden Ursachenketten und verschiedenartigsten Auswirkungen. Ein einheitliches Bild bietet sie nicht. Eine einheitliche Beurteilung ist nicht möglich. — Ihre Internationalität sprengt die engen Grenzen der politischen Gebietsteilung. Sie wird zum Ausdruck einer neuen Epoche wirtschaftlicher Entwicklung. In der Zeit des stärksten Vordringens sozialistischer Ideen schafft die internationale Wirtschaftverflechtung dem „Kapitalismus" ein neues, weites Betätigungsfeld.

Literatur- und Quellenübersicht.

Eine monographische Buchliteratur über das Gesamtgebiet der internationalen Industrie-Verflechtungen besteht, abgesehen von den 1929 erschienenen Werken von Lehnich und von Fischer-Wagenführ, bisher nicht. Die Kartell- und Konzernliteratur hat sich — in allen Staaten — nur mit der nationalen Konzentrationbewegung beschäftigt. Auf die internationalen Verbindungen der nationalen Wirtschaftgebilde wird nur gelegentlich und oberflächlich eingegangen. Erst neuere Werke haben sich, unter dem Einfluß der wachsenden Bedeutung dieser Erscheinungen tiefer mit ihren Ent-

[1]) Kennzeichnend ist in dieser Beziehung der neuerdings von England ausgehende Ruf nach einem „Antikriegspakt der Weltindustrien".

Digitized by Google

stehunggründen und Äußerungsformen beschäftigt. Sie behandeln die Fragen der internationalen Kartelle und Konzerne in kleineren Unterkapiteln, begnügen sich allerdings meist mit einer rein deskriptiven Darstellung und fügen nur einige Bemerkungen über die Bedeutung dieser Entwicklung im allgemeinen oder im besonderen hinzu.

Es ist selbstverständlich, daß ein so qualifizierter Kartell- und Konzerntheoretiker wie Liefmann — dem ich allerdings in bezug auf seine Definitionen und seine Systematisierung und manche anderen Gedanken nicht immer zustimmen kann — sich in seinen Werken mit dem Problem der internationalen Verflechtung auseinandergesetzt hat. Der Leipziger Professor Wiedenfeld steht ihm nicht nach. Auch er hat in seiner „Gewerbepolitik" wie schon vorher in dem von ihm der Weltwirtschaftkonferenz erstatteten Gutachten (Kartelle und Konzerne) der internationalen Kartell- und Konzernbildungtendenz einige Ausführungen gewidmet.

Von Wert für die Geschichte der internationalen Kartelle, auf die nur flüchtig eingegangen werden konnte, sind die Werke von Strieder und Chastin. Jener behandelt einige der ältesten internationalen Kartellgebilde des Mittelalters. Dieser gibt im Rahmen eines theoretischen Werkes über den Stand und die Bedeutung des Kartell- und Konzernwesens in den verschiedenen Staaten — ähnlich wie Liefmann — verstreut auch lesenswerte Daten über die Geschichte der internationalen Bildungen, die für die Zeit vor dem Kriege eine wertvolle Ergänzung der Liefmannschen historischen Ausführungen bieten.

Während die Darstellungen der wichtigsten internationalen Kartelle, abgesehen von Berkenkopf, Ufermann und einigen anderen, vornehmlich zur Zeitschriftenliteratur gehören, sind einige internationale Konzerne, wie die Konzerne der Chemischen und Montanindustrie (Marcus) — allerdings nicht unter dem Gesichtspunkt ihrer Internationalität — und der Zündholzindustrie (Freud) Gegenstand monographischer Darstellungversuche geworden.

Auch die Zeitschriftenliteratur ist keineswegs reichhaltig. Von größerem Wert sind nur die Artikel von Arzet, Berkenkopf, Buchmann, Greiling, Heinrichbauer, Liefmann, Metzner, Reichert und Wiedenfeld. Dazu treten noch einige Aufsätze über spezielle Organisationen der internationalen Verflechtung, insbesondere über die internationale Rohstahlgemeinschaft, die anderen Eisenkartelle und das Kalikartell.

An diese literarischen Grundlagen der Arbeit reihen sich die Schriften der Weltwirtschaftkonferenz von 1927 an. Auch sie sind keine eingehenden Abhandlungen. Sie repräsentieren individuelle Meinungen der einzelnen Autoren. Wenn sie auch für das Problem der internationalen Kartellierung manches Wertvolle bringen, so versagen sie jedoch gegenüber den Fragen der internationalen Konzernbildung. Eine Lösung der zur Klärung stehenden Fragenkomplexe konnten auch sie nicht bieten.

Das Quellenstudium für die zur Behandlung stehenden Erscheinungformen moderner Wirtschaft wies von vornherein auf die Handelsteile der Zeitungen, Wirtschaftberichte großer Unternehmungen, Bilanzveröffent-

Digitized by Google

lichungen und -besprechungen, Börsenprospekte, Festschriften, Firmenauskünfte und Vertragstexte hin. Dieses Material aber war meist nicht geeignet, dem Verfasser feste Stützpunkte in die Hand zu geben. Hinsichtlich der Causalbeziehungen und der Auswirkungen versagte es nur allzu oft, und dieser Mangel machte oft die Auswertung eines selbst bekannten Tatsachen-Materials zur Unmöglichkeit.

Außer den in der folgenden Aufstellung genannten Werken und Aufsätzen sind noch eine Vielzahl anderer durchgearbeitet worden. Sie sind in den Anmerkungen des Textes genannt worden, meist habe ich jedoch auf ihre Nennung verzichtet, teils weil sie nichts unbedingt zum Thema Gehöriges enthielten, teils weil ihr Inhalt zu geringfügig und zu geringwertig war, als daß sie eine besondere Nennung hätten beanspruchen können, teils schließlich, um das Verzeichnis nicht übermäßig auszudehnen. Grundlage meiner Studien war jedenfalls erheblich mehr als im folgenden verzeichnet ist.

Abraham, Erich W., Arbed. Der zweitgrößte Montankonzern Europas, in: Wirtschaftlicher Ratgeber, Berlin 1928/21.

Alexander-Katz, Dr. Bruno, Das Patent- und Markenrecht aller Kulturländer. 2. Aufl. Berlin-Grunewald 1924.

Allfeld, Ph., Artikel: Patentrecht, im: Handwörterbuch des Kaufmanns (Bott) Bd. IV S. 267 ff.

Arzet, Robert, Der gegenwärtige Stand der internationalen Kunstseidenindustrie, in: Weltwirtschaftliches Archiv Bd. 23 H. 1, Chronik und Archivalien 87—116.

Bauer, Lothar, Der Arbed-Konzern, in: Die Wirtschaftskurve 1927/4.

— Die deutsche Kunstseidenindustrie, in: Die Wirtschaftskurve 1927/2.

Baumgarten-Meszlény, A., Kartelle und Trusts, Berlin 1906.

Beckerath v., Herbert, Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft, 2. Aufl., Jena 1924.

— Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart, in: Schriften der Vereinigung für staatsw. Fortbildung, H. 13, Berlin 1926.

Berkenkopf, Paul, Die Entwicklung und die Lage der lothringisch-luxemburgischen Großeisenindustrie seit dem Weltkriege, Jena 1925.

— Der Zusammenschluß der rheinisch-westfälischen Schwerindustrie, in: Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr 1926(7)/20.

— Internationale Industriekartelle und ihre Bedeutung für die weltwirtschaftliche Gestaltung, in: Weltwirtschaftliches Archiv 1928, Bd. 28/2.

— Die Neuorganisation der deutschen Großeisenindustrie, Essen 1928.

Birkett, M. S., The International Steel Cartel, in: Arnold, J. Toynber: Survey of International Affairs, London 1926.

Bücher, Geheimrat, Die wirtschaftlichen Grundlagen der internationalen Kartelle, in: Berichte der Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie 1925/23.

Buchmann, Eduard, Die Internationale Rohstahlgemeinschaft, in: Oberschlesische Wirtschaft 1/11.

— Das internationale Eisenkontingentsabkommen, in: Oberschlesische Wirtschaft 1/12.

Digitized by Google

Buchmann, Eduard, Die kontinentale Rohstahlverständigung in: Wirtschaftsdienst 9/38.
— Die Eisen- und Stahlindustrie der Welt im Lichte der Weltwirtschaftskonferenz, in: Stahl und Eisen 47/21.
Buell, Raymond Leslie, International Relations, London 1926.
Cassel, Gustav, Neuere monopolistische Tendenzen in: Industrie und Handel, Berlin 1927.
Chastin, J., Les trusts et les syndicats de producteurs, Paris 1909.
Collings, Harry T., Die Kapitalexpansion der Vereinigten Staaten nach Lateinamerika, Jena 1927 (Kieler Vorträge, H. 23).
Conte, Roger, Bericht auf Veranlassung des Ausschusses für internationale Industrievereinbarungen, Drucksache Nr. 46 der Internationalen Handelskammer, Paris 1927.
Dallberg, Rudolph, Über internationale Industrie-Ententen und Kartelle, in: Wirtschaftsdienst 12/16.
Damougeot-Perron, La Standard Oil Company 1870—1925, Paris 1925.
Deck, Fritz, Der schwedische Zündholztrust, in: Die Wirtschaftskurve 1927/1.
Delbanco, G. A., Internationale Zusammenschlüsse, in: Kartell-Rundschau 1926/5.
— Rationalisierung und Kartellierung in der Gegenwart, in: Kartell-Rundschau 1926/11.
— Kartellverordnung und „freie Konkurrenz", in: Kartell-Rundschau 1927, 7/8.
Deutsch, Julius, Die österreichischen Siemens-Schuckert-Werke in Wien, Leipzig 1910.
Diepenhorst, Fritz, Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrunterstützung der Kartelle, Leipzig 1908.
— Effets des charges sociales sur la puissance d'exportation de l'industrie allemande, in: Révue économique internationale, Paris v. 20.4.1912.
Dodd, S. C. T., Combinations, their Uses and Abuses, with the history of the Standard Oil Trust, New York 1894.
Domeratzky, Louis, International Industrial Combinations, in: Commerce Reports of U.S. Department of Commerce 1926/52.
Drascher, Grundzüge der Wirtschaftsentwicklung in Süd- und Mittelamerika, in: Eulenburg, Franz, Neue Grundlagen der Handelspolitik, Teil III, München, Leipzig 1926, Schriftenreihe des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 171.
Eldridge, Richard, International Cartels in Europe, in: Commerce Reports of U.S. Department of Commerce 1926/21.
Eulenburg, Franz, Neue Grundlagen der Handelspolitik, München, Leipzig 1925/26, Teil III: Weltwirtschaft. Die herangezogenen Autoren und Aufsätze sind jeweils besonders genannt.
— Die handelspolitischen Ideen der Nachkriegszeit, in: Weltwirtschaftliches Archiv 25/1.
— Die deutsche Industrie auf dem Weltmarkt in: Harms, Bernhard: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, Bd. 1, Berlin 1928.

Digitized by Google

Feiler, Artur, Neue Weltwirtschaft. Die Lehre von Genf, Frankfurt 1927.
— Außenhandel und Außenhandelspolitik, in: Grundriß der Sozialwissenschaften VIII. 1929.
Fischer, Louis, Oil Imperialism. The international struggle for petroleum, London 1927.
Fischer, P. Th.-Wagenführ, H., Kartelle in Europa (ohne Deutschland), Nürnberg 1929.
Flechtheim, J., Deutsches Kartellrecht, Bd. 1, 2. Aufl., Mannheim, Berlin, Leipzig 1923.
Fraenkel, A., Die Bedeutung der überseeischen Märkte für Europa, in: Hamburger Übersee-Jahrbuch 1926, Hamburg.
Freude, Siegfried, Der schwedische Zündholztrust, Nürnberger Beiträge zu den Wirtschaftswissenschaften, H. 8, Nürnberg 1927.
Friedländer, Heinrich, Konzernrecht, Mannheim, Berlin, Leipzig 1927.
— Der Stand des Kartell-Problems in Frankreich, in: Kartell- Rundschau 23/5.
Friedrich, A., Internationale Bindungen der chemischen Industrie, in: Wirtschaftsdienst 11/49.
— Internationale Bindungen der deutschen Elektrizitätsindustrie, in: Wirtschaftsdienst 11/24.
— Schneider & Cie., Creusot-Union Européenne, in: Maschinenbau 1929.
Gautschi, Alfred, Die Aluminium-Industrie, Zürich 1925.
Gérard, Gustave, Les ententes industrielles internationales, in: Révue économique internationale, Paris 19/2/3.
Gignoux, M. C. J., L'entente internationale de l'acier, in: Révue économique internationale 18/2.
Greiling, Walter, Die paneuropäischen Stahlpläne, in: Wirtschaftsdienst 10/1.
— Eine neue Etappe zum internationalen Eisenkartell, in: Wirtschaftsdienst 11/12.
— Weltwirtschaftliche Umlagerungen der chemischen Industrie, in: Wirtschaftsdienst 11/34.
— Das kontinentale Eisenkartell, in: Wirtschaftsdienst 11/35.
— Zum Abschluß des kontinentalen Stahlkartells, in: Wirtschaftsdienst 11/40.
Großmann, Eugène, Methods of Economic Rapprochement, Publications of the League of Nations, II. Economic and Financial 1926, II 69.
Grottkopp, Wilhelm, Der schwedische Zündholztrust, in: Wirtschaftsdienst 10/52.
— Das Trustproblem in den Vereinigten Staaten, in: Wirtschaftsdienst 1927/20.
— Bekämpfung ausländischer Rohstoffmonopole in den Vereinigten Staaten, in: Wirtschaftsdienst 1927/27.
— Zur neuesten Entwicklung des schwedischen Zündholztrustes, in: Wirtschaftsdienst 1927/30.

Digitized by Google

Grottkopp, Wilhelm, Vom schwedischen Zündholztrust, in: Der Österreichische Volkswirt 18/46.
— Der Aufbau des Kreuger-Monopols, in: Magazin der Wirtschaft 2/21.
— Der schwedisch-amerikanische Weltzündholztrust, in: Konsumgenossenschaftliche Rundschau 23/1.
Grünfeld, Judith, Die internationalen Kartellierungsbestrebungen, in: Betriebsräte-Zeitung 6/13.
— Die Entwicklung der internationalen Seiden- und Kunstseidenindustrie, in: Betriebsräte-Zeitung 7/13.
— Die Welteisenkonjunktur und das europäische Eisenkartell, in: Betriebsräte-Zeitung 7/8.
Grunzel, Josef, Über Kartelle, Leipzig 1902.
— Der Sieg des Industrialismus, Leipzig 1911.
— Die wirtschaftliche Konzentration, Wien 1928.
Harms, Bernhard, Die Krisis der Weltwirtschaft und die Konferenz zu Genua, in: Weltwirtschaftliche Nachrichten 1922/347, Sonderbeilage.
— Strukturwandlungen der Weltwirtschaft, in: Weltwirtschaftliches Archiv 24/1.
— Vom Wirtschaftskrieg zur Weltwirtschaftskonferenz, Weltwirtschaftliche Gestaltungstendenzen im Spiegel gesammelter Aufsätze, Jena 1927.
— Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, 2 Bde., Berlin 1929 (2. Aufl.). Die herangezogenen Autoren und ihre Beiträge sind jeweils gesondert genannt.
Heinig, Kurt, Internationale Kartelle und die Gewerkschaften, in: Wirtschaftsdienst 12/19.
— Ein Zündholz für die ganze Welt, in: Deutsche Werkmeister-Zeitung 43/30.
Heinrichsbauer, A., Das internationale Kartellproblem, in: Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr 7/20.
— Der Stand der internationalen Kartellierung und die Weltwirtschaftskonferenz, in: Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr 8/18.
Hesse, Albert, Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Grundriß zum Studium der Politischen Ökonomie, begründet v. J. Conrad. Bd. I. Jena 1927.
Heyer, F., Die britische Wirtschaftspolitik seit dem Kriege, Jena 1928.
— Die britischen Schutzzölle Anfang 1926, in: Weltwirtschaftliches Archiv 23/2, Chr. und Arch.
Hirsch, Julius, Probleme des internationalen Handels, in: Das Werden der Weltwirtschaft, Berlin 1926.
— Les monopoles nationaux et internationaux au point de vue des intérêts de l'ouvrier, du consommateur et de la rationalisation. Publications of the League of Nations, II. Economic and Finanzial, C. E. C. P. 99.
Hirschstein, H., Konzerne. Artikel im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Bd. 3, Sp. 848—72.
Hoffmann, Karl, Ölpolitik und Angelsächsischer Imperialismus, Berlin 1927.

Digitized by Google

Hölken, M. jun., Die Kunstseide auf dem Weltmarkt, Berlin 1926.
Imhoff, L., Die handelspolitischen Probleme der Genfer Weltwirtschaftskonferenz, in: Nauticus, Jahrbuch für Seeinteressen und Weltwirtschaft, herausgegeben von Fregattenkapitän a. D. Scheibe, 1928, Jahrg. 19, Berlin.
Inhülsen, C. H. P., Staatliche Unterstützung der englischen Farbenindustrie, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 1918/733 ff.
Isay, Rudolf, Studien zum privaten und öffentlichen Kartellrecht, Mannheim 1922.
— Anwendung der Kartellverordnung auf internationale Kartelle, in: Kartell-Rundschau 1925/4.
— Kartellgesetzgebung, in: Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie 1925/23.
Isay, R.-Tschiersky, S., Kartellverordnung, Kommentar, Mannheim 1923.
Jahn, Georg, Die handelspolitische Lage Hollands und Belgiens, in: Eulenburg, Franz: Neue Grundlagen der Handelspolitik, Teil III, Weltwirtschaft 1, Leipzig, Berlin 1926, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 171.
Janssen, Monopolfrage und Arbeiterklasse, Berlin 1917.
Jeidels, Otto, Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie, Leipzig 1905.
Jenks, J. W., The Trust Problem, New York 1925.
Jessen, S., Die Weltinteressen der englischen Petroleumindustrie, Berlin 1925.
Kaiser, Hans, Die Kunstseidenindustrie, in: Nauticus, Jahrbuch für Seeinteressen und Weltwirtschaft, herausgeg. v. Korvettenkapitän a. D. Scheibe, 19. Jahrg., Berlin 1928.
Kailiski, Julius, Der Eisenpakt, in: Sozialistische Monatshefte 32/63/9.
Kaufmann, Heinz, Kupfer und Kupferproduktion, in: Wirtschaftskurve 1929/1.
Kelly, Charles-John Cole-Hamilton. Trusts. The Law, administration and accounts. London 1927.
Klotzbach, Arthur, Der Roheisenverband, Düsseldorf 1926.
Koch, Gerhard, Die moderne Konzentrationsbewegung in der Industrie, Breslauer Dissertation 1928.
König, Fritz, Nationale und internationale Kartellbildung, in: Gewerkschafts-Archiv 2/3/6.
— Der Pazifismus des internationalen Industriekapitals. Fortschreitende Organisierung in Kartellen und Syndikaten, in: Gewerkschafts-Archiv 3/4/3.
— Zum Problem der Rationalisierungszusammenschlüsse, in: Gewerkschafts-Archiv 3/5/5.
— Internationale Monopole des Industriekapitals, in: Gewerkschafts-Archiv 4/7/2.

Digitized by Google

Kronstein, Heinrich, Zur Frage der Kündigung internationaler Kartelle durch deutsche Mitglieder, in: Blätter für Internationales Privatrecht, Beilage zur Leipziger Zeitschrift für Deutsches Recht (20/7) 1/4.
Krüger, Walter, Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie, Moderne Wirtschaftsgestaltungen, H. 11, Berlin 1927.
Kurz, Simon, Die Überfremdungsgefahr, Leipzig 1924.
Kuske, Bruno, Die historischen Grundlagen der Weltwirtschaft, Kieler Vorträge, H. 17, Jena 1926.
Lammers, Clemens, Review of Legislation on cartels and trusts. Publications of the League of Nations, II. Economic and Financial, 1927, II. 33.
— Kartellgesetzgebung des Auslandes. Bericht an den Völkerbund für die internationale Wirtschaftkonferenz, in: Schriften des Reichverbandes der Deutschen Industrie, 1927/3.
Lange, Karl, Die Stellung der deutschen Eisen verarbeitenden Industrie zum internationalen Eisenkartell, in: Maschinenbau-Wirtschaft, 5/20.
— Die Maschinenindustrie, in: Nauticus, Jahrbuch für Seeinteressen und Weltwirtschaft, herausgeg. von Fregattenkapitän a. D. Scheibe, Berlin 1928.
Lapergue, J., Les syndicats de producteur en France, Paris 1925.
Lauchenauer, Alfred, Die Holding-Company, Zürich 1924.
Laufenburger, H., L'industrie sidérurgique de la Lorraine désannexée et la France, Paris. Straßbourg 1924.
Layton, Walter T., Le cartel international de l'acier et la conference industrielle anglo-allemande in: Europe Nouvelle, Paris 9/454.
Lehnich, Oswald, Der Rechtsschutz gegen Maßnahmen des Kartellzwanges durch die Gesetzgebung und Rechtsprechung in Deutschland und Amerika, in: Kartell-Rundschau 1927/1/2.
— Internationale Kartelle, Berlin 1929.
Leonidoff, Das Bankhaus Lee, Higginson & Co., in: Magazin der Wirtschaft, 1928/43.
Leubuscher, Charlotte, Ziele und Mittel der Handelspolitik in den britischen Dominions, in: Eulenburg, Franz: Neue Grundlagen der Handelspolitik, Teil III, Berlin, Leipzig 1926, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 171.
— Liberalismus und Protektionismus in der englischen Wirtschaftspolitik seit dem Kriege, Jena 1927.
Levy, Hermann, Die Grundlagen der Weltwirtschaft, Leipzig, Berlin 1924.
— Der Weltmarkt 1913 und heute, Leipzig, Berlin 1925.
— Monopole, Kartelle und Trusts in der Geschichte und Gegenwart der britischen Industrie, 2. Aufl., Jena 1927.
— Der Wirtschaftsliberalismus in England, Jena 1928.
— Amerikanische Antitrustbewegung und europäische Ausfuhr, in: Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr 8/23.

Digitized by Google

Levy, Hermann, Die Enteuropäisierung der Welthandelsbilanz, in: Weltwirtschaftliches Archiv 1926, 23/2, Chr. u. Arch.
Liebstädter, Otto, Die Konzentration in der deutschen Margarine-Industrie, Diss. Giessen 1927.
Liefmann, Robert, Die Unternehmerverbände, ihr Wesen und ihre Bedeutung, Freiburg 1897.
— Schutzzoll und Kartelle, Jena 1903.
— Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, 3. Aufl., Jena 1921.
— Kartelle, Konzerne und Trusts, Stuttgart 1927
— Interessengemeinschaften, Art. im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. V. 4. Aufl.
— Kartelle. Art. ebendort, Bd. V.
— Trusts. Art. ebendort, Bd. VIII.
— Internationale Kartelle, in: Weltwirtschaftliches Archiv 1927, 25/2.
— Die Probleme internationaler Kartelle, in: Zeitschrift des oberschlesischen Berg- und Hüttenmännischen Vereins, Kattowitz 65/11.
Liefmann, Robert-Angelberger, Franz, Mineralölwirtschaft, Breslau 1927.
Linhardt, H., Der Investment-Trust, in: Bankwissenschaft, 1927/15.
Lorenz, Chr., Rohstoffmonopole und internationale Kartelle in ihrem Aufbau und ihrer Bedeutung für den Weltmarkt, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 72/4, 1927.
Lufft, Hermann, A. L., Zum Kampf um die internationale Organisation des Kupfermonopols, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 24/2.
Mac Gregor, D. H., International Cartels, Publications of the League of Nations, II. Economic and Financial 1927, II. C. E. C. P. 93.
Macrosty, H. W., Das Trustwesen in der britischen Industrie, deutsch von F. Leo, Berlin 1915.
Mahrholz, Bernhard, Investment Trusts, in: Bankwissenschaft, 1926/12.
Maier, Albert, United States Steel Corporation, Vereinigte Stahlwerke A.G. und europäische Rohstahlgemeinschaft, in: Zbl. d. Hütten- und Walzwerke, 30/43.
Mannstädt, Heinrich, Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe, Jena 1916.
Marcus, Alfred, Sechs Monate Kupferkartell, in: Wirtschaftsdienst 1927/14.
— Die Grenzen einer europäischen Chemikalien-Konvention, in: Wirtschaftsdienst 1927/27.
— Deutschland und die internationalen Metallkartelle, in: Magazin der Wirtschaft 1927/39.
— Die großen Eisen- und Metallkonzerne, Leipzig 1928.
— Die großen Chemiekonzerne, Leipzig 1928.
Mautner, Wilhelm, Die Expansionsbestrebungen in der Standard Oil Gruppe, in: Petroleum 22/18.
— Der Anteil der Standard Oil Gruppe und der anderen großen Gesellschaften an der Weltproduktion von Petroleum, in: Petroleum 22/27.

Digitized by Google

Mautner, Wilhelm, Die Standard Oil Gruppe, in: Petroleum 22/27.
— Die Petroleumindustrie der Vereinigten Staaten, in: Der Deutsche Volkswirt 1/18.
— Ziele der amerikanischen Petroleumpolitik, in: Der Deutsche Volkswirt 1/16.
— Eine Geschichte der Standard Oil Co. und Beschreibung ihrer heutigen Organisation (Besprechung von Damougeot-Perron), in: Petroleum 1926/6 und 7.
— Die größte Petroleum-Transaktion, in: Der Österreichische Volkswirt 1925, 18/5 und 6.
— Die Standard Oil und Europa, in: Wirtschaftsdienst 1927/34.
— Die Gruppe der Royal Shell, in: Die Wirtschaftskurve 1924.
— Die Gruppe der Anglo-Persian Oil Co. Ltd., in: Die Wirtschaftskurve 1925/1.
— Die Standard Oil, in: Die Wirtschaftskurve 1926.
— Jürgens-Van den Bergh, in: Die Wirtschaftskurve 1927/4.
Meinhardt, Rechtlicher und wirtschaftlicher Aufbau des Glühlampen-Weltvertrages, in: Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, 1925/1.
Metzner, Max, Internationale Kartellierung, in: Saarwirtschafts-Zeitung 31/11.
— Nationale Stärkung durch internationale Zusammenarbeit, in: Recht und Handel 2/1.
Mond, Alfred, Industry and Politics, London 1927.
Morgenroth, Willi, Die Exportpolitik der Kartelle, Leipzig 1907.
Mühlensiefen, H., Die Kartelle als Produktionsförderer, unter besonderer Berücksichtigung der modernen Zusammenschlußtendenzen in der Maschinenindustrie 1926.
Müller, August, Weltwirtschaftsentwicklung und internationale Kartellbildung, in: Weltwirtschaft 14/5.
Nadas, Ladislaus, Zwangsyndizierung der Zündholzindustrie in Ungarn, in: Kartell-Rundschau 1927/10.
Nitzsche, Max, Eisenzölle, internationaler Eisenpakt und weltwirtschaftliche Verständigung, in: Deutscher Außenhandel, Hamburg 26/8.
— Das internationale Stahlkartell in seiner volkswirtschaftlichen, weltwirtschaftlichen und handelspolitischen Bedeutung, in: Deutscher Außenhandel 26/10.
Notz, William, International Cartels and Industrial Combinations, in: Commerce Reports of U.S. Department of Commerce 1928/18.
— Die amerikanische Federal Trade Commission, in: Kartell-Rundschau 1927/1/2.
— Der gegenwärtige Stand der Trustfrage in den Vereinigten Staaten. Kartell-Rundschau 1928/4.
Passow, Richard, Betrieb, Unternehmung, Konzern, Jena 1925.
Pesl, L. D., Dumping. Artikel im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. III. (4. Aufl.).

Digitized by Google

Petrich, F., Internationale Kartellierungen, in: Betriebsräte-Zeitschrift 6/12.
Poralla, F., Polen und die Kontinentale Rohstahlgemeinschaft, in: Kohle und Erz 1926/48 und 49.
— Grundzüge der polnischen Handels- und Zollpolitik, in: Eulenburg, Franz: Neue Grundlagen der Handelspolitik, Teil III/1: Weltwirtschaft. Berlin, Leipzig 1926, in Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 171.
Rauecker, Bruno, Die Vertretung der Arbeitnehmerinteressen in den Trusts. In: Deutsche Arbeit, Berlin 11/10..
Reichert, J. W., Internationale Wirtschaftsverbände. Berlin 1926.
— Die internationale Rohstahlgemeinschaft, in: Deutsche Allgemeine Zeitung v. 15. 8. und 6. 10. 26.
— Die Weltgewinnung an Stahl und Eisen, in: Stahl und Eisen 46/3.
— Zwischenstaatliche Wirtschaftsverständigung, in: Stahl und Eisen 46/15.
— Die Europäische Rohstahlgemeinschaft, in: Stahl und Eisen 46/40.
— Die westeuropäische Stahlverständigung, in: Deutsche Wirtschaftszeitung 23/42.
— Europäische Eisenindustrieprobleme, in: Deutsche Wirtschaftszeitung 24/24.
— Die Ursachen der internationalen Kartelle der Eisenindustrie, in: Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr 8/23.
— Nationale und internationale Kartellpolitik, in: Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr 8/41.
— Die Festländische Rohstahlgemeinschaft, in: Weltwirtschaftl. Archiv 25/2, Chr. und Arch.
— Die Eisen- und Stahlindustrie, in: Nauticus, Jahrbuch für Seeinteressen und Weltwirtschaft, herausgeg. von Fregattenkapitän a. D. Scheibe, Berlin 1928 (Jahrg. 19).
Reichwein, Adolf, Die Rohstoffwirtschaft der Erde, Jena 1928.
Respondek, E., Verlauf und Ergebnis der Internationalen Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes zu Genf (4.—23. 5. 27), mit einem Vorwort von C. Lammers, Berlin 1927.
Respondek, Georg, Arbeitsgemeinschaften und Fragen des Patentrechts bei der internationalen Kartellierung der Industrie, in: Kartell-Rundschau 1927/5.
Robolski-Lutter, Patentrecht. Art. im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Bd. VI., S. 820 ff.
Roth, Hermann, Amerikanische Voting-Trusts, in: Kartell-Rundschau 1927/10.
Rousiers, Paul de, Cartels and Trusts and their development, Publications of the League of Nations, II. Economic and Financial 1927, II, 21, C. E. C. P. 95.
Rubinstein, M., Die Konzentration des Kapitals und die Aufgaben der Arbeiterklasse, Berlin 1924.
Saitzew, Manuel, Horizontal und Vertikal im Wandel der letzten Jahrzehnte. Kieler Vorträge, H. 19, Jena 1927.
— Aktuelle Organisationsprobleme der Industrie, Zürich 1928.

Digitized by Google

Schäffer, H., Kartelle und Konzerne, in: Harms, Bernhard: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, Bd. I, Berlin 1928.
Schauenburg, H., Ursachen, Formen und Wirkungen der Zusammenschlußbewegung. Leipzig 1925.
Schilder, Sigismund, Weltwirtschaftliche Rohstoffragen, in: Wirtschaftliche Nachrichten für Handel, Gewerbe und Industrie, Wien 3/24.
— Internationale Kartelle und die Frage der Arbeitslosigkeit, in: Wirtschaftliche Nachrichten für Handel, Gewerbe und Industrie, Wien 3/34.
— Chronik der Handelspolitik, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 23/1, Chr. und Arch.
Schlenker, Max, Die Eisenindustrie der Welt unter besonderer Berücksichtigung des internationalen Eisenpaktes, Kieler Vorträge, H. 18, Jena 1927.
— Die internationale Rohstahlgemeinschaft, in: Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr, 7/42.
— Die internationale Rohstahlgemeinschaft im Rahmen der Welteisenwirtschaft und ihre Beziehungen zu den internationalen Verständigungsbestrebungen, in: Deutsche Wirtschafts-Zeitung 23/43.
— Betrachtungen zur zwischenstaatlichen Eisenverständigung, in: Deutsche Wirtschafts-Zeitung 23/15.
Schmidt-Schowalter, Die Organisationsformen der modernen Wirtschaft, Teil I. Konzerne und Kartelle, Eßlingen 1925. Teil II. Die Zweckverbände, Eßlingen 1927.
Schmitz, Karl, Eisenpakt und deutsche Arbeiterschaft, in: Der Deutsche Metallarbeiter 27/43.
Schönebeck v., Zoll und Inlandspreis, in: Deutsche Wirtschafts-Zeitung 23/36.
— Das Aluminium-Zollproblem, Berlin 1928.
Schultze, Ernst, Organisatoren und Wirtschaftsführer, Leipzig 1928.
— Der Welthandel in den Jahren 1925—27. In: Nauticus. Jahrbuch für Seeinteressen und Weltwirtschaft, herausgeg. v. Fregattenkapitän a. D. Scheibe, Berlin 1928 (19. Jahrg.).
— Internationale Kartelle und Trusts. Stenographische Mitschrift eines Vortrages, gehalten in Löbau i. Sa. am 11. 11. 27.
Schumpeter, Joseph, Unternehmer. Art. im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Bd. VIII.
Simons, A. J., Holding Companies, London 1926.
Simpson, F. D., Inwieweit verbietet das englische Recht private Monopole? in: Kartell-Rundschau 1926 8/9.
Sombart, Werner, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, in: Der moderne Kapitalismus, Bd. III. 1. und 2. Halbb., München 1927.
Sperlich, Otto, Die Lage des europäischen Handels, in: Weltwirtschaftliches Archiv 23/2. Chr. u. Arch.
Spiegelberg, Karl, Die mexikanische Erdölwirtschaft, in: Petroleum 1926/29.

Digitized by Google

Spieß, F., Kartellmacht und Arbeitnehmer, in: Der Kaufmann in Wirtschaft und Recht, 1927/2.

Strieder, Jakob, Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen, München, Leipzig 1925 (2. Aufl.).

Sunby, Jonathan, Internationale Kontrolle der Trusts und Kartelle, in: Kartell-Rundschau 1926/11.

Tafel, Die nordamerikanischen Trusts und ihre Wirkungen auf den Fortschritt der Technik, Stuttgart 1913.

Taussig, F. W., International Trade, New York 1927.

Toggweiler, Jakob, Die Holding-Compagnie in der Schweiz. Züricher volkswirtschaftliche Forschungen, herausgeg. v. Prof. Saitzew, H. 8, Zürich 1926.

Trendelenburg, Memorandum on the legislation of the different states for the prevention of dumping, with special reference to exchange-dumping. Publications of the League of Nations II. Economic and Financial, Génève 1926, II, 66.

— Fragen der Weltwirtschaftspolitik, in: Harms, Bernhard: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, Bd. I, Berlin 1928.

Tschiersky, Siegfried, Zur Reform der Industriekartelle, Berlin 1921.

— Kartellorganisation, Berlin 1928.

— Kartelle und Kapitalbildung, in: Recht und Handel 1/5.

— Der monopolistische Charakter der Kartelle, in: Kartell-Rundschau 1926/7.

— Der Inhaltswandel des Kartellbegriffes und seine wirtschaftspolitische Bedeutung, in: Kartell-Rundschau 1927/9.

— Zur Reform der Industriekartelle, in: Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, 1927/11.

— Internationale Kartelle und deutsche Wirtschaft, in: Wirtschaftsdienst 1926/20.

— Zur Frage einer Wesensänderung der Kartelle, in: Wirtschaftsdienst 1927/38.

— Chronik der Trusts und Kartellbildung, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Chr. u. Arch., halbjährl.

Tuckermann, Walter, Die Neuindustralisierung der Erde, in: Eulenburg, Franz: Neue Grundlagen der Handelspolitik, Teil III/1: Weltwirtschaft. München, Leipzig 1926. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 171.

Ufermann, Paul, Die deutsche Schwerindustrie und die internationalen Eisenkartelle, in: Internationale Gewerkschaftsbewegung, Amsterdam 6/3.

— Internationale Verbindungen in Industrie, Handel und Verkehr, in: Arbeit 3/9.

— Die neue Welle der industriellen Zusammenschlußbewegung, in: Arbeit 3/10.

Digitized by Google

Ufermann, Paul, Der europäische Eisenblock, in: Deutsche Werkmeister-Zeitung 43/41.
— Der Block der europäischen Stahlindustrie, in: Arbeit und Wirtschaft, Wien 4/18.
— Die Internationale der Unternehmer, Lübeck 1926.
— Der deutsche Stahltrust, Berlin 1927.
Utsch, Kartelle und Arbeiter, Berlin 1911.
Viner, Jakob, Memorandum on Dumping, Publications of the League of Nations. II. Economic and Financial 1926, II. 63.
Vitzthum, Eckstaed Graf von, Die Elektroindustrie, in: Nauticus, Jahrbuch für Seeinteressen und Weltwirtschaft, herausgeg. von Fregattenkapitän a. D. Scheibe, Berlin 1928 (19. Jahrg.).
Vogel, Alexander, Die Stellung der Verbraucher und Arbeitnehmer zur Kartell- und Monopolfrage, in: Kartell-Rundschau 1927, 7/8.
Vogel, Willi, Sowjetrussische Staatstrusts, Kartell-Rundschau 1925, 8/9.
Waller, Peter, Probleme der deutschen chemischen Industrie, Halberstadt 1928.
Wiedenfeld, Kurt, Das Persönliche im modernen Unternehmertum, 2. Aufl. München 1920.
— Kartelle und Konzerne, Berlin 1927.
— Gewerbepolitik. Bd. 39 der Encyclopädie der Rechts- und Staatswissenschaften, Berlin 1927.
— Internationale Kartelle, in: Der Deutsche Volkswirt 1/3 und 4.
Wolff, Franz, Die Konzentration in der Linoleumindustrie, in: Die Wirtschaftskurve 1928/1.
— Der neue Kunstseidenkonzern, in: Die Wirtschaftskurve 1929/3.
Wolff, Reinhold, Der äußere Organisationszwang im französischen Kartellrecht, in: Kartell-Rundschau 1927/10.
— Die rechtliche Organisation der internationalen Kartelle, in: Kartell-Rundschau 1928/3.

Veröffentlichungen der Weltwirtschaftskonferenz

(außer den bereits genannten Werken von Cassel, Großmann, Mac Gregor, Rousiers, Trendelenburg, Viner und Wiedenfeld):

Export Duties. C. E. I. 23.
Report of the Trade Barriers Committee of the International Chamber of Commerce. C. E. I. 5.
Artificial Silk II 25.
Electrical Industry C. E. I. 16.
Potash Industry C. E. I. 21.
Memorandum on the Iron and Steel Industry C. E. I. 9.

Digitized by Google

Weitere Bücher und Nachschlagewerke ohne kennzeichnenden Verfasser.

Das Werden in der Weltwirtschaft. Herausgeg. v. d. Industrie und Handelskammer zu Berlin. Berlin 1926.

Die deutsche Maschinenindustrie. Bericht des Vereins Deutscher Maschinenbauanstalten über die Jahre 1925, 1926, 1927 und 1928.

Konzerne und Interessengemeinschaften und ähnliche Zusammenschlüsse im Deutschen Reich, Ende 1926. Herausgeg. v. Statistischen Reichsamt. Berlin 1927.

Konzerne der Metallindustrie. Herausgeg. v. Deutschen Metallarbeiter-Verband. Stuttgart 1924.

Die wirtschaftlichen Kräfte der Welt. Herausgeg. v. der Dresdner Bank. Berlin 1927.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur. 3. Arbeitsgruppe: Wandlungen in der Rechtsform der Einzelunternehmungen und Konzerne. Berlin 1928.

Ausschuß zu Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. Verhandlungen und Berichte. Allgemeiner Teil, Bd. 2 (Sonderveröffentlichung). Der Britische Enquete-Ausschuß für Industrie und Handel (Balfour Komitee) Teil A. Berlin 1928.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft: Die deutsche Chemische Industrie, Berlin 1930.

Committee on Industry and Trade: Survey of Overseas Markets. Based on materials, mainly derived from official sources, with regard to the conditions prevailing in various overseas markets which affect British export trade, together with statistical and other information. With an introduction by the Committee. London 1927.

Final Report of the Committee on Industry and Trade. London 1929.

Vereinigte Glanzstoff-Fabriken A.G. Elberfeld. 25 Jahre Glanzstoff. Berlin o. J.

Die Kunstseidenindustrie. Ihre Entwicklung und ihre Zukunftsaussichten. Herausgeg. von C. Schlesinger, Trier & Co. K. G. a. A. Berlin 1927.

Die I. G. Farben-Industrie A.G. und ihre Bedeutung. Herausgeg. von Schwarz, Goldschmidt & Co. Berlin 1927.

Christians Konzernbuch, Berlin 1927.

Zeitschriften und Zeitungen:

Aluminium, Berlin.

Der Arbeitgeber, Berlin.

Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik.

Betriebsräte-Zeitung.

Commerce Reports of U.S. Department of Commerce, Washington.

Digitized by Google

Commercial and Financial Chronicle, New York.
Der Deutsche Ökonomist, Berlin.
Der Deutsche Volkswirt, Berlin.
Deutsche Margarine-Zeitschrift, Berlin.
Deutsche Werkmeister-Zeitung, Düsseldorf.
Deutsche Wirtschafts-Zeitung, Berlin.
The Economist, London.
L'Economiste français, Paris.
Europe Nouvelle, Paris.
Economic Revue, London.
Die Emaillewaren-Industrie, Meissen.
Gewerkschafts-Archiv, Berlin.
The Index, publ. by the New York Trust Company, New York.
Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche, Leipzig.
Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik.
Kartell-Rundschau, Berlin.
Der Konfektionär, Berlin.
Kunstseide, Berlin.
Magazin der Wirtschaft, Berlin.
Manchester Guardian Commercial.
Der Maschinenmarkt. Allgemeiner Anzeiger für Deutschlands Industrie, Pössneck.
Der Österreichische Volkswirt, Wien.
Petroleum, Zeitschrift für die gesamten Interessen der Mineralölindustrie und des Mineralölhandels, Berlin.
Révue économique internationale, Paris.
Révue Industrielle, Paris.
Saar-Wirtschafts-Zeitung, Saarbrücken.
Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Berlin.
Stahl und Eisen, Düsseldorf.
Statist, London.
Die Tapete, Berlin.
Technik und Wirtschaft, Berlin.
Weltwirtschaftliches Archiv, Jena.
Weltwirtschafts-Zeitung, Berlin.
Westdeutsche Wirtschafts-Zeitung (Handelskammern Aachen, Bonn usw.)
Wirtschaft, Prag, mit Beilage: Der Warenmarkt.
Wirtschaft und Statistik, Berlin.
Wirtschaft und Wissen, Berlin.
Wirtschaftlicher Ratgeber, Berlin.
Wirtschaftliche Nachrichten für Handel, Gewerbe und Industrie, Wien.
Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr, Essen.
Wirtschaftskurve, Frankfurt a. M.
Wirtschaftsdienst, Hamburg.

Digitized by Google

Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tübingen.
Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, Stuttgart (jetzt: Die Betriebswirtschaft).
Das Archiv. Sammelschrift für Zeitungsnachrichten über Wertpapiere und Konjunktur, Berlin.
Berliner Börsen Courier.
Berliner Börsen Zeitung.
Berliner Tageblatt.
Breslauer Neueste Nachrichten.
Deutsche Allgemeine Zeitung.
Deutsche Bergwerks-Zeitung.
Frankfurter Zeitung.
Industrie und Handels-Zeitung.
Kölnische Zeitung.
Neue Züricher Zeitung.
Vossische Zeitung.

Sonstiges Material:

Börsenprospekte.
Briefliche und mündliche Auskünfte.
Geschäftsberichte.
Vertragstexte.

Digitized by Google

BANKWISSENSCHAFTLICHE FORSCHUNGEN

Herausgeber: Dr. GEORG OBST

ord. Professor der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Breslau

Heft I. Dr. T. Kushimoto

Japanisches Bankwesen

8°, 60 Seiten / Broschiert RM 2.–

Deutsche Handelswacht: „Dieses Werk gibt eine Darstellung des japanischen Bankwesens in knapper, aber äußerst instruktiver Form. Der Verfasser schildert die Arten der japanischen Banken, weist auf die Unterschiede zwischen dem deutschen und japanischen Banksystem hin, dann wird über Hypothekenbanken, Industrie- und Generalbanken berichtet.

Heft II. Dr. H. Dietzel

Konjunkturbewegungen des letzten Jahrzehnts im deutschen privaten Kreditbankgewerbe 1914-1924

8°, 102 Seiten / Broschiert RM 5.50

Bankwissenschaft: „Bei der ungewöhnlichen Depression ist heute die Frage, was sagen uns die gewesenen und herrschenden Konjunkturen und was werden kommende uns bringen. Diese Schrift gibt darauf Antwort, indem sie ein klares Bild der Konjunkturen zeichnet und aus dem Gesetzmäßigen ihre Entwicklung und Folgen herleitet."

Heft III. Dr. F. Nissen

Die bankmäßige Betätigung der Sparkassen

8°, 52 Seiten / Broschiert RM 2.50

Rheinisch-Westfälische Wirtschaftszeitung: „Nach einem Überblick über die Entstehung der Sparkassen und die Entwicklung ihrer bankmäßigen Betätigung gibt der Verfasser ein Bild von dem gegenwärtigen Stand. In objektiver Weise wird dieses vielumstrittene Gebiet beleuchtet."

Heft IV. Dr. G. Hartmann

Die Entwicklung und Organisation des kommunalen Bankwesens in Deutschland

8°, 103 Seiten / Broschiert RM 4.80

Bankbeamten-Wacht: „Es ist erfreulich, daß der Verfasser auf Grund eigener Forschungen einen Überblick über die Entwicklung und die Bedeutung des kommunalen Bankwesens gibt. Das Heft ist jedem durchaus zu empfehlen, zumal ein ausführliches Literaturverzeichnis ein tieferes Eindringen in die Materie erleichtert."

Heft V. Fr. Kaernbach

Die wirtschaftliche Bedeutung der Legitimationsübertragung unter besonderer Berücksichtigung des Depotstimmrechts der Banken

8°, VIII, 48 Seiten / Broschiert RM 2.50

Vertraulicher Bericht f. d. Genossenschaften d. Dresdner Bank: „Der Verfasser vertritt den wirtschaftlich vernünftigen Grundsatz, daß das Depotstimmrecht der Banken durchaus auch im Interesse der Aktionäre liegt, und daß das vielfach benauptete Eigeninteresse der Banken bei dem Depotrecht in keiner Weise gegeben ist. Die gut informierende Arbeit ist geeignet, Mißverständnisse und falsche Ansichten, die auf diesem Gebiete vielfach herrschen, mit Erfolg auszuräumen."

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

Digitized by Google

DAS BANKGESCHÄFT

9., völlig veränderte und wesentlich erweiterte Auflage.

Zwei Ganzleinenbände in Großoktav mit 1378 Seiten. RM 56.—

Von DR. GEORG OBST

ord. Professor der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Breslau

Frankfurter Zeitung: „Ein ausgezeichnetes Hand- und Lehrbuch."

Mitteilungen der Vereinigung von Oberbeamten im Bankgewerbe: „Hier liegt ein Standardwerk vor, das als solches nur auf das wärmste allen Kreisen empfohlen werden kann. Vor allen Dingen sollte kein leitender Angestellter eines Bankbetriebes das Studium dieses Buches, das nicht nur geeignet ist, ihm in vielen Zweifelsfragen gute Aufklärung, sondern auch manche wertvolle Anregungen für die Aus- und Umgestaltung seines Betriebes zu geben, verabsäumen."

Zahlungsverkehr und Bankbetrieb: „Man darf Verfasser und Verlag zu dieser neuen Leistung beglückwünschen; sie haben mit der neuen Auflage allen Mitarbeitern der Banken einschließlich der erfahrensten Fachleute wieder einen Dienst erwiesen."

Justizrat Dr. Magnus in der Juristischen Wochenschrift: „Das Werk ist für alle Juristen, die mit Bankfragen zu tun haben, unentbehrlich. Denn die Erfahrung lehrt, daß nur genaue Kenntnis der Rechtstatsachen eine zuverlässige juristische Arbeit ermöglicht. Die Tatsachen des Bankrechts aber werden in dem Buch von Obst in einer Fülle dargeboten wie in keinem anderen ähnlichen Werk."

Geh. Justizrat Prof. Dr. Heilfron in der Deutschen Allgemeinen Zeitung: „Von diesem berühmten Werk, einem der besten Bücher des ausgezeichneten Bankschriftstellers, liegt nunmehr wieder eine Neuauflage vor. Die in der letzten Zeit eingetretene Umwälzung der Gestaltung des Innen- und Außenbetriebes hat in dem Werk eine vorzügliche Darstellung gefunden."

Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Berlin: „In ausgezeichneter Weise vereinigt das Buch die Ergebnisse wissenschaftlicher Forschung mit den Erfahrungen der Praxis; es darf als unentbehrliches Hilfsmittel für jede im Wirtschaftsleben stehende Persönlichkeit bezeichnet werden."

Ausführlicher Prospekt steht kostenlos zur Verfügung.

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

Digitized by Google

BÜCHER VON PROF. DR. GEORG OBST

Geld-, Bank- und Börsenwesen

27. völlig veränderte Auflage (110.—112. Tausend).
1930. 8°. 566 Seiten. Ganzleinen RM. 13.—

Berliner Börsenkurier: „In diesem trefflichsten aller banktechnischen Werke finden alle im Bankfach Tätigen, alle Kaufleute, Beamte und Studierende schon seit vielen Jahren einen unentbehrlichen Berater und die Quelle so mancher praktischen Erkenntnis, die sich bei der prägnanten Art des Buches festhalten und bewähren konnte."

Wechsel- und Scheckkunde

Eine gemeinverständliche Darstellung der Wechselordnung, des Wechselsteuer-, Scheckgesetzes usw. an Hand von Beispielen

10. veränderte Auflage. (Mit einem Nachtrag betr. das Gesetz zur Änderung des Scheckgesetzes und des Wechselsteuergesetzes vom 28. März 1930.)
8°, 157 Seiten. In Ganzleinen RM. 4.50

Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Berlin: „Das bekannte Handbuch liegt in zehnter, die neueste Entwicklung berücksichtigender Auflage vor. Sowohl der Studierende wie der Kaufmann wird eine Fülle von Informationen aus dem klar und anschaulich geschriebenen Buche schöpfen können."

Volkswirtschaftslehre. Eine gemeinverständliche Darstellung.

5. vollständig umgearbeitete Auflage.
8°, 417 Seiten. In Ganzleinen RM. 8.—

Breslauer Zeitung: „Wir wüßten nicht, welche unter den zahlreichen Volkswirtschaftslehren wir mehr empfehlen sollten als diese überaus klare und knappe Darstellung, die von einem freien und unbefangenen Geiste geschrieben, mit pädagogischem Geschick den Lernenden auf den Kern der Frage führt."

Das Buch des Kaufmanns

Ein Hand- und Lehrbuch in gemeinverständlicher Darstellung

Unter Mitwirkung von über 50 hervorragenden Fachleuten herausgegeben von Dr. Georg Obst, o. Professor der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Breslau

7. vollständig neu bearbeitete Auflage. 2 Ganzleinenbände mit mehr als 1600 Seiten in Lexikonformat. / RM. 40.—

Berliner Börsenzeitung: „Jeder junge Kaufmann und jeder Betriebsleiter kann in diesem Werk bei den schwierigsten Fragen seine Beratung finden und seine allgemeinen, theoretischen wie praktischen Wirtschaftskenntnisse bereichern."

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

Digitized by Google

Digitized by Google

g 1662

Digitized by Google

Digitized by Google

UNIVERSITY OF CALIFORNIA LIBRARY

This book is DUE on the last date stamped below.

Fine schedule: 25 cents on first day overdue
50 cents on fourth day overdue
One dollar on seventh day overdue.

OCT 29 194-

LD 21–100*m*-12,'46(A2012s16)4120

Digitized by Google

YC 26687

M255701

HD2734
E7

THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA LIBRARY

Digitized by Google

Digitized by Google